

Release **B2W 4T20**

Divulgação de Resultados

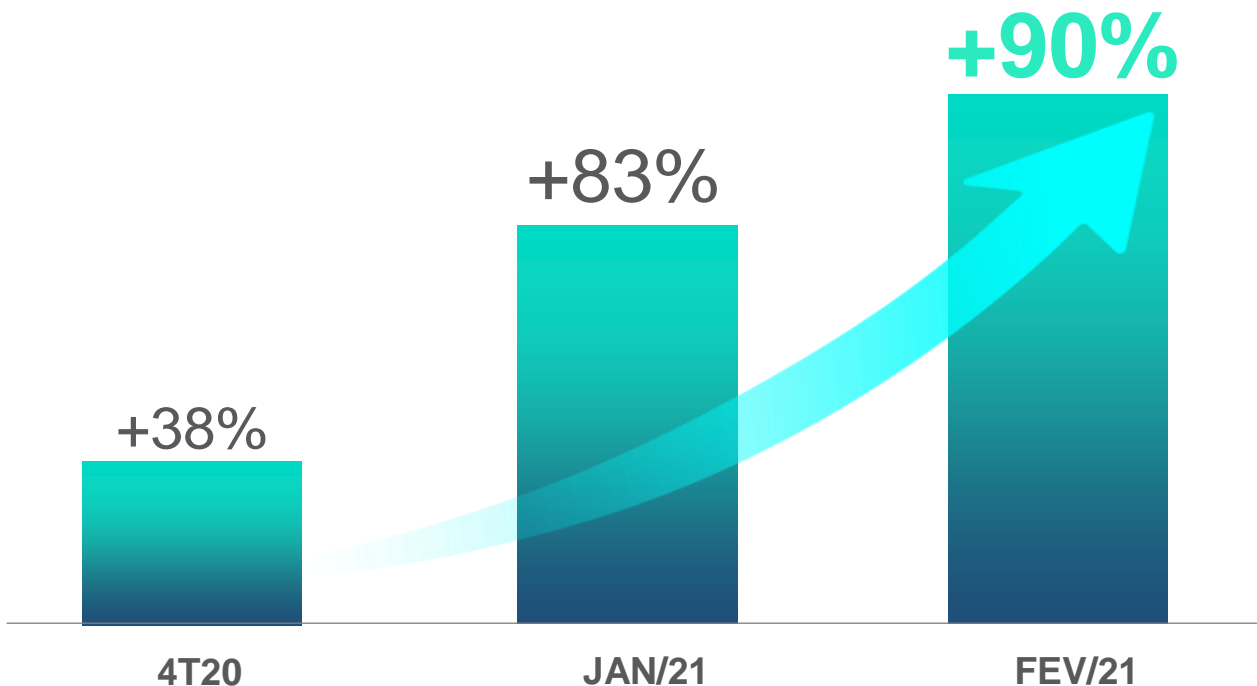




B2W DIGITAL ANUNCIA GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 718 MM E LUCRO LÍQUIDO DE R\$ 16 MM NO 4T20

Em linha com a nova rota de crescimento para 2021, já apresentamos uma expressiva aceleração em jan/21 e fev/21, impulsionada pela forte performance do Marketplace.

Crescimento de GMV





MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Em 2020, iniciamos o plano estratégico integrado do Universo Americanas para os próximos 3 anos (2020-2022), que tem como objetivo ser mais relevante no dia a dia dos clientes, oferecendo: Tudo. A Toda Hora. Em Qualquer Lugar. Ao longo do ano, nos deparamos com um cenário desafiador, em função da pandemia da COVID-19, que trouxe enormes aprendizados e nos motivou a ser ainda mais ágeis, buscando soluções inovadoras para melhor atender o cliente.

Com isso, evoluímos para oferecer uma experiência mais conveniente e integrada para o cliente, entrando em novas categorias e entregando cada vez mais rápido. Ao longo de 2020, nossa base de clientes ativos atingiu 21,4 MM, conquistando 5,4 MM de novos clientes (5 anos em 1). Nosso GMV totalizou R\$ 27,7 Bi no ano e geramos R\$ 306 MM de caixa (+61% vs 2019).

O ano de 2020 também foi marcado pela nossa entrada na categoria de mercado, com a aquisição do Supermercado Now e a sua rápida integração na Americanas.com, já se tornando a maior categoria em unidades vendidas. Para 2021, seguiremos expandindo a categoria de mercado com a integração de novas lojas parceiras, como Carrefour, Grupo Big, entre outras.

Outro destaque foi o rápido crescimento do O2O, que já está presente em mais de 5 mil lojas da Americanas e de Sellers do Marketplace, gerando um GMV de R\$ 3,7 Bi em 2020 (+95% vs 2019). A integração com a Americanas permitiu realizar 6,9 MM (11% do total) de entregas em até 3h em 2020. Em 2021, a entrega em horas será uma das nossas prioridades.

Outra iniciativa para redução dos prazos de entrega foi a expansão da nossa malha logística com a abertura de 5 Fulfillment Centers (FCs), todos localizados em novos estados. Com isso, fechamos o ano com o total de 22 FCs em 12 estados, permitindo a entrega em até 24h para mais de mil cidades.

Reforçando nosso compromisso em oferecer a melhor experiência de compra da internet brasileira, trouxemos para o Brasil um novo modelo de venda com o Americanas ao Vivo (Live Commerce), que combina Compras e Entretenimento, incluindo a participação de diversos influenciadores digitais para demonstração ao vivo dos produtos.

Como resultado dessas iniciativas, o cliente segue reconhecendo as nossas marcas como as mais queridas da internet brasileira. Temos o maior NPS do eCommerce (8,8 – Fonte: Reclame Aqui), tanto na operação de 1P quanto no 3P e, recentemente, fomos o primeiro marketplace reconhecido com o selo RA 1000 do Reclame Aqui na marca Americanas.com.

O ano de 2020 também marcou o rápido crescimento da Ame, nossa plataforma mobile de negócios, que já atingiu 17 MM de downloads. Ao longo do ano, estabelecemos diversas parcerias estratégicas, acelerando a aceitação fora das nossas plataformas, totalizando aproximadamente 3 MM de estabelecimentos. Ame segue evoluindo na estratégia de construção da plataforma financeira e na expansão do Universo Americanas para novos modelos de negócios. Neste sentido, Ame realizou duas importantes aquisições: BIT Capital (Fintech especializada em soluções Core Banking) e Parati (Bank as a Service & RegTech).

Em 2021, iniciamos uma nova rota de crescimento, já apresentando uma expressiva aceleração em jan/21 (+83%) e fev/21 (+90%), impulsionada pela forte performance do Marketplace, e estamos extremamente motivados para antecipar o nosso plano estratégico de 3 anos (2020-2022). Nessa nova jornada, vamos desenvolver e expandir o nosso alcance além do eCommerce, entrando com escala e velocidade em novos segmentos, gerando crescimento, rentabilidade e um poderoso efeito de rede.

Nesse sentido, conforme divulgado em Fato Relevante (19/02/21), os Conselhos de Administração da Americanas e da B2W aprovaram que se estude uma potencial combinação operacional de seus negócios, com o objetivo de maximizar a experiência do cliente em uma nova jornada de criação de valor do Universo Americanas.

Seguiremos firmes no nosso propósito de CONECTAR PESSOAS, NEGÓCIOS, PRODUTOS E SERVIÇOS e no cumprimento do nosso importante papel social no país, sobretudo, nesse momento de incertezas.

Aproveitamos a oportunidade para agradecer ao nosso time pelo engajamento e dedicação. Agradecemos também aos nossos fornecedores, aos Sellers do Marketplace, aos acionistas e, principalmente, aos Clientes.

Marcio Cruz, CEO - B2W Digital



PRINCIPAIS INDICADORES	4T20	4T19	Delta	2020	2019	Delta
GMV Total (R\$ MM)	9.184	6.647	+38,2%	27.721	18.778	+47,6%
Marketplace (R\$ MM)	5.590	4.267	+31,0%	16.821	11.589	+45,1%
Marketplace (% do GMV Total)	60,9%	64,2%	-3,3 p.p.	60,7%	61,7%	-1,0 p.p.
Sortimento (Itens/MM)	87,2	29,5	+57,7	87,2	29,5	+57,7
# Sellers (Novos/Mil)	7,4	8,1	-0,8	40,4	24,9	+15,5
# Sellers (Base/Mil)	87,3	46,8	+40,5	87,3	46,8	+40,5
Mobile (% do Tráfego)	83,0%	80,1%	+2,9 p.p.	82,0%	76,7%	+5,3 p.p.

DESTAQUES 4T20

Potencial combinação operacional dos negócios: Americanas e B2W

Americanas e B2W anunciaram o início dos estudos sobre uma potencial combinação operacional de seus negócios com o objetivo de maximizar a experiência do cliente em uma nova jornada de criação de valor do Universo Americanas.

Emissão de *Bonds* de US\$ 500 MM

B2W Digital estreou com sucesso no mercado internacional com a emissão de *bonds* no valor de US\$ 500 MM e prazo de 10 anos, com o objetivo de otimizar a estrutura de capital.

Clientes Ativos: 21,4 MM

B2W Digital atingiu 21,4 MM de clientes ativos (pelo menos uma compra LTM) em 2020 (+5,4 MM vs 2019).

Americanas ao Vivo (Live Commerce)

B2W Digital realizou 30 lives no 4T20 com influenciadores e Sellers do Marketplace. Ao longo de 35 horas de conteúdo, atraímos 495 mil visitantes únicos e 70 mil pedidos.

Entrega Rápida

No 4T20, realizamos 1,9 MM de entregas em até 3h (11,5% do total). As entregas em até 24h (Same Day), representaram 40% do total.

5 novos Fulfillment Centers (FCs) em 2020

LET'S abriu 5 novos FCs, atingindo o total de 22 FCs em 12 estados, e acelerou o plano de automação, encerrando o ano com 7 FCs com sorters.

Expansão do Americanas Mais

O programa de fidelidade que oferece frete grátis e entrega rápida foi expandido para todo o Brasil e se tornou gratuito para todos os clientes da Americanas.com. Os clientes terão ainda outros benefícios de forma gamificada, como streaming e ofertas especiais, estimulando a frequência de compras e a fidelização.

Nova plataforma de Marketplace

Em jan/21, o B2W Marketplace anunciou o lançamento de uma nova plataforma para aumentar a competitividade dos Sellers e melhorar o nível de serviço. Já estão em vigor as novas regras de comissionamento, cancelamento de pedidos e política de frete grátis com benefícios para os Sellers de acordo com o nível de serviço.

B2WADS: +219% no 4T20

A receita do B2WADS cresceu 219% no 4T20 (vs 4T19) e apresentou importante evolução na rentabilidade. O B2WADS é uma plataforma completa de publicidade com foco em alavancar a venda de parceiros como Sellers e Fornecedores.

Ame: TPV de R\$ 5,9 Bi no 4T20

O TPV da Ame segue em rápido crescimento, atingindo R\$ 5,9 Bi no 4T20 (+202% vs o 4T19).

Ame: Aquisições Bit Capital e Parati

Com o objetivo de acelerar o seu desenvolvimento e maximizar suas frentes de negócios, a Ame anunciou as aquisições da Bit Capital (Fintech especializada em soluções Core Banking) e Parati (BaaS & RegTech).

DESTAQUES FINANCEIROS

As informações contábeis que servem de base para os comentários abaixo referem-se ao 4T20 e estão de acordo com os padrões internacionais de relatório financeiro (IFRS), com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), bem como pelo regulamento de listagem do Novo Mercado e em reais (R\$). As definições para as métricas ajustadas se encontram no Anexo III e no Anexo V.

- **GMV Total:** No 4T20, o GMV foi de R\$ 9.184,3 milhões, crescimento de 38,2% quando comparado aos R\$ 6.647,5 milhões registrados no 4T19. Em 2020, o GMV acumulado foi de R\$ 27.721,1 milhões, 47,6% superior aos 18.777,5 milhões em 2019.
- **Receita Bruta:** No 4T20, a receita bruta totalizou R\$ 4.161,7 milhões, crescimento de 48,3% quando comparado com os R\$ 2.806,7 milhões registrados no 4T19. Em 2020, o valor foi de R\$ 12.596,1 milhões, representando um crescimento de 50,7% comparado com a receita bruta de R\$ 8.357,4 milhões em 2019.
- **Receita Líquida:** No 4T20, a receita líquida totalizou R\$ 3.330,5 milhões, crescimento de 50,0% quando comparado com os R\$ 2.220,1 milhões registrados no 4T19. Em 2020, a receita líquida foi de R\$ 10.124,3 milhões vs R\$ 6.661,7 milhões em 2019, correspondendo a um aumento de 52,0%.
- **Lucro Bruto Ajustado:** No 4T20, o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 1.095,6 milhões, crescimento de 50,4% vs os R\$ 728,4 milhões registrados no 4T19. A margem bruta ajustada foi de 32,9% no 4T20 vs 32,8% no 4T19. Em 2020, o lucro bruto foi de R\$ 3.220,2 milhões, representando um crescimento de 50,3% em relação ao valor de R\$ 2.142,9 milhões em 2019, com a margem bruta saindo de 32,2% em 2019 para 31,8% em 2020.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas:** No 4T20, as despesas com SG&A totalizam R\$ 709,9 milhões, o que representou 7,7% do GMV, um aumento de 0,6 p.p em relação aos 7,1% dos R\$ 474,1 milhões do SG&A do 4T19 sob o GMV do trimestre. Em 2020, as despesas somaram valor de R\$ 2.269,9 milhões, o que correspondeu a 8,2% do GMV, mesmo percentual dos R\$ 1.542,9 milhões de SG&A de 2019 em relação ao GMV do ano.
- **EBITDA Ajustado:** No 4T20, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 385,7 milhões, crescimento de 51,7% comparado com os R\$ 254,3 milhões registrados no 4T19. A margem EBITDA Ajustada saiu de 11,5% no 4T19 para 11,6% no 4T20, uma expansão de 0,1 p.p. Em 2020, o EBITDA ajustado foi de R\$ 950,2 milhões, representando um crescimento de 58,3% em relação ao valor de R\$ 600,1 milhões de 2019, com a margem EBITDA saindo de 9,0% em 2019 para 9,4% em 2020, um incremento de 0,4 p.p.
- **Outras receitas (despesas) operacionais:** No 4T20, as outras receitas (despesas) operacionais atingiram R\$ 16,9 milhões, vs. os R\$ 6,7 milhões registrados no 4T19. Em 2020, totalizou R\$ 75,6 milhões, comparado com os R\$ 46,6 milhões em 2019.

O crescimento da linha de outras receitas (despesas) operacionais está relacionado a despesas não recorrentes em função da COVID-19, incluindo testagem de funcionários, distribuição de EPIs, doações, dentre outros.

- **Resultado Financeiro Líquido:** No 4T20, o resultado financeiro líquido foi de R\$ -108,1 milhões vs R\$ -137,9 milhões no 4T19, evolução de 21,6%. Em 2020, o valor foi de R\$ -430,3 milhões, enquanto em 2019 foi R\$ -603,9 milhões, evolução de 28,7%.
- **Resultado Líquido:** No 4T20, o resultado líquido foi de R\$ 15,6 milhões vs R\$ -22,3 milhões no 4T19, o que representou uma melhora de 170,0%. A margem líquida apresentou uma evolução de 1,5 p.p., passando de -1,0% no 4T19 para 0,5% no 4T20. Em 2020, o resultado líquido foi de R\$ -203,8 milhões, representando uma melhora de 48,0% em relação ao valor de R\$ -391,6 milhões de 2019, com a margem líquida apresentando evolução de 3,9p.p., saindo de -5,9% em 2019 para -2,0% em 2020.

• Gestão de Caixa

- Geração de Caixa: No 4T20, a geração de caixa foi de R\$ 718,3 MM e, no acumulado do ano de 2020, foi de R\$ 305,7 MM. A evolução na geração de caixa da companhia está associada à continuidade do forte crescimento do Marketplace e ao constante ganho de eficiência da operação de 1P, com foco na curadoria do sortimento para maximizar os resultados.

Como forma de capturar todos os efeitos, a geração ou consumo de caixa é medida pela variação da dívida líquida em relação ao trimestre anterior, sempre desconsiderando eventuais recursos de operações de aumento de capital.

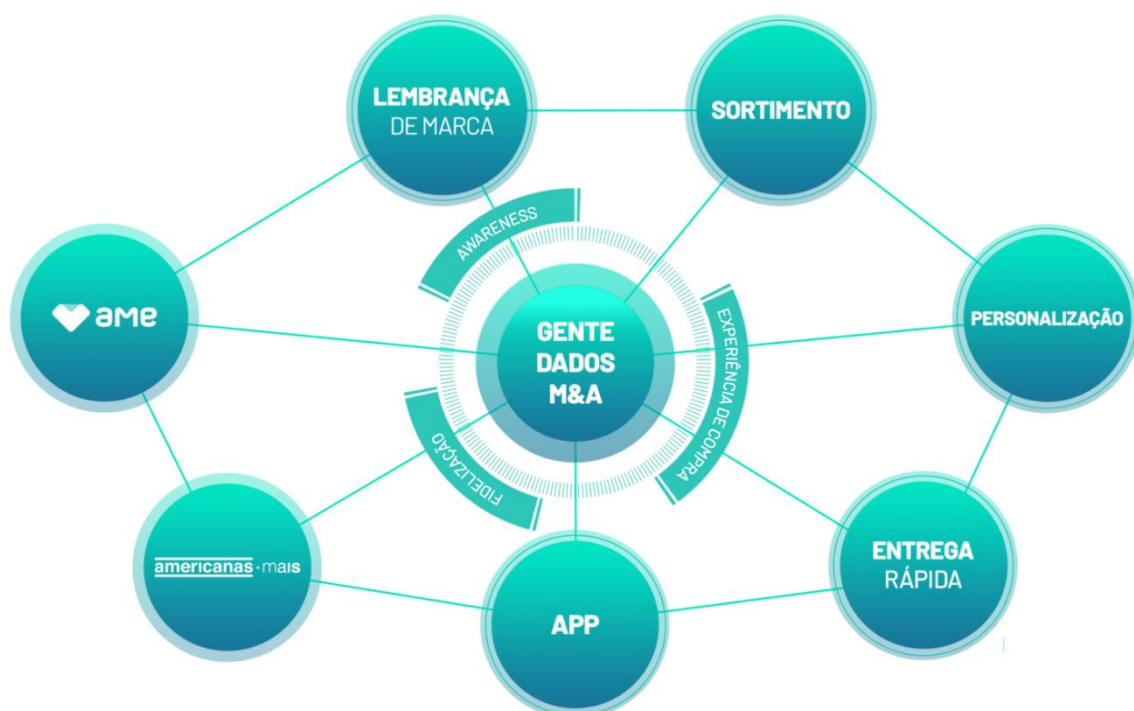
- Capital de Giro: -31 dias em dez/20. Esse resultado reflete o processo de curadoria e revisão do sortimento do 1P, a otimização no planejamento de compra de mercadoria, bem como o contínuo crescimento do 3P (Marketplace).

Importante lembrar que o Marketplace (cujas transações em cartão de crédito são aprovadas na plataforma da B2W e compõem o saldo bruto de recebíveis) não demanda Capital de Giro (a B2W figura como intermediária e recebe uma comissão sobre as vendas realizadas).

- Investimentos: A B2W utiliza sua geração de caixa priorizando investimentos que apresentem os melhores retornos para os acionistas. Assim sendo, o total de investimentos incluindo CAPEX totalizou R\$ 184,7 MM no 4T20, representando 2,0% do GMV Total do trimestre. No acumulado do ano de 2020, o CAPEX foi de R\$ 698,3 milhões, correspondendo a 2,5% do GMV.

Algoritmo de Crescimento

Em linha com a nova rota de crescimento para 2021, otimizamos o nosso algoritmo de crescimento com foco em maximizar a experiência do cliente por meio de 3 elementos: Awareness, Experiência de Compra e Fidelização. Com esse objetivo, definimos 7 variáveis que vão conduzir nossas ações: Sortimento, Personalização, Entrega Rápida, APP, Americanas Mais, Ame e Lembrança de Marca. Seguiremos investindo de forma intensiva em gente, cultura de dados e eventuais aquisições estratégicas, como forma de suportar o funcionamento do algoritmo. A expressiva aceleração do crescimento em jan/21 (+83%) e fev/21 (+90%), já demonstra o resultado das diversas iniciativas em curso na Companhia.





- **Sortimento**

- Ofertas: O número de itens ofertados nos sites totalizou 87,2 milhões ao final do 4T20, crescimento de 196% vs o 4T19, impulsionado pelo Marketplace.
- Itens vendidos: O total de itens vendidos no 4T20 apresentou crescimento de 68% vs o 4T19, impulsionado pelo Marketplace e pelas categorias de cauda longa.
- Americanas Mercado: A categoria apresentou crescimento de 8,8x no 4T20 e se consolidou como a maior da B2W em itens vendidos e uma das 10 maiores em GMV. Segue em rápida expansão geográfica através de parcerias como Carrefour e Grupo Big, disponível em 61 cidades nos estados de SP, RJ, ES, MG, RS e BA. Ao longo do ano, a categoria apresentou um crescimento de 503% no número de clientes cadastrados, atingindo uma base de 1,9 MM em dez/20.
- Cross Border: Operação de Cross Border que possibilita que os clientes comprem produtos de todos os lugares do mundo (incluindo EUA e China), criando uma nova frente de crescimento para o B2W Marketplace. Lançada em mar/19, a operação segue em rápido desenvolvimento.
 - Americanas Mundo apresentou crescimento de GMV Total de 170% em 2020.
 - A Americanas Mundo teve o item mais vendido da Black Friday de 2020. Durante o pico da operação no evento, a Americanas Mundo alcançou 50% de participação nas vendas da Americanas.com.
- Americanas Empresas (vendas corporativas): A plataforma de vendas B2B, voltada exclusivamente a atender clientes com CNPJ, tem o objetivo de levar mais facilidades para empresas, oferecendo todos os benefícios do Universo Americanas.
 - Ao longo do ano, a operação apresentou forte crescimento na venda de itens para home office. Em nov/20, a marca registrou crescimento de 171% nas vendas, em relação ao mesmo mês do ano passado. Parte do crescimento veio pela maior procura de notebooks e telefonia.
 - Além disso, a Americanas Empresas ofereceu maior facilidade a milhares de empresas para atender a demanda de brindes e cestas de Natal. Para isso, lançamos a campanha "Presenteie quem faz a sua empresa acontecer" na qual uma das novidades foi a opção de entrega de uma mesma compra de presentes para múltiplos endereços.

- **Personalização e UX**

- Recomendação: Implementamos nova configuração de hotspots para recomendação de produtos de forma personalizada, permitindo ações para retenção de clientes.
- Search Engine: Uso intensivo de tecnologia para desenhar uma nova solução para os títulos e descrições das páginas, tornando a informação mais clara para os clientes e gerando uma melhor experiência nos mecanismos de busca.
- Novo Selo e Filtro de Frete Rápido na busca: Com o novo filtro nos sites e Apps, os clientes podem selecionar na busca os produtos que possuem prazos mais rápidos de entrega, melhorando a experiência de compra e a conversão.
- Novas páginas de produto no Submarino e Shoptime: Com um novo layout para a página de produto no Submarino e Shoptime, oferecemos uma experiência mais simples e com informações mais integradas.
- Integração FAQ com chat: Para facilitar os fluxos de autoatendimento, ativamos FAQ integrada com chat, trazendo conteúdos que ajudam o cliente a sanar dúvidas sobre o fluxo de compra de maneira rápida, direta e personalizada.
- Recomendação de itens O2O: Nossas recomendações passaram a considerar a região dos usuários para recomendar produtos de forma ainda mais assertiva e otimizar o cálculo do frete. Além disso, sinalizamos os produtos disponíveis com entrega no mesmo dia.



- O2O Submarino e Shoptime: O sortimento das lojas da Americanas foi habilitado no Submarino e no Shoptime, permitindo que os clientes possam receber seus produtos em até 3 horas ou pegar na loja no mesmo dia.
- Checkout: Reestruturamos as páginas de pagamento das marcas com otimização técnica. Houve um ganho de performance de 67% e aumento de 1.6% na taxa de conversão.

• Entrega Rápida

As entregas da B2W são operadas pela LET'S, plataforma de gestão compartilhada dos ativos de logística e distribuição do Universo Americanas. LET'S otimiza as operações das plataformas física e digital por meio de um modelo flexível, desde o recebimento do pedido até a entrega, gerando eficiências operacionais, importantes sinergias e otimizando a experiência do cliente.

- Prazo de Entrega consolidado: No 4T20, realizamos 1,9 MM de entregas em até 3h (11,5% do total). As entregas em até 24h (Same Day), representaram 40% do total.
- Fulfillment Centers: A LET's opera 22 FCs em 12 estados (BA, CE, MG, PA, PE, PR, RJ, RS, SC, SP, DF, ES).
- B2W Entrega: Atingiu mais de 85 mil Sellers ao final do 4T20, representando 97,5% da base total de Sellers e participando em mais de 80% dos pedidos realizados no Marketplace.
 - B2W Fulfillment: Conta com mais de 3 mil Sellers conectados e com estoques operados pela plataforma, incluindo nomes como Polishop, Estrela 10 e Americanas, garantindo menor prazo de entrega e valores de frete mais competitivos. Por meio do B2W Fulfillment, o cliente obtém a melhor experiência de compra, com todo o processo logístico (estoques, transporte e atendimento) operado pela B2W. Expandimos a oferta de área para armazenagem e passamos a operar Sellers em PE, RJ, RS e SP.
 - B2W Delivery: Novo serviço de frete para Sellers internacionais, já responsável por 92% das entregas do Cross Border no 4T20. O serviço permite maior controle da operação, com redução de 50% do prazo de entrega e um melhor nível de serviço.

• Apps: Plataformas Mobile

- Apps: 124 milhões de downloads dos apps das marcas desde os seus lançamentos. Em 2020, nossos apps totalizaram 62 MM de downloads e o App da Americanas foi o mais baixado na categoria de shopping (Fonte: App Annie).
- Tráfego: Ao longo do 4T20, o tráfego por dispositivos móveis representou 83% do total de visitas, um crescimento de 1,5 p.p. comparado com o 4T19.
- #LevelUp: A melhoria do App da Americanas, somado ao esforço do time de SEO em otimizar as lojas de aplicativos para o usuário, o app da Americanas foi o mais baixado do Brasil da categoria shopping na Black Friday 2020, segundo dados do App Annie.
- MAU: No 4T20, os apps das marcas totalizaram 39,7 milhões de usuários ativos (Monthly Active Users – Fonte: App Annie).

• Americanas Mais

O programa de fidelidade da Americanas (frete grátis e outros benefícios), iniciou uma nova etapa de expansão e passou a ser gratuito para toda a base de clientes. Com a mudança, todos os clientes da marca podem usufruir de frete grátis em milhões de produtos (identificados pelo selo "Amais"), além de entrega rápida em até 24 horas para diferentes localidades. O programa também passou a abranger todo o território nacional - até então, estava focado nas regiões Sudeste e Sul do país. Além do frete grátis e de entrega rápida, o Americanas Mais irá oferecer mais benefícios de forma gamificada (streaming, conteúdo e muito mais), estimulando a frequência de compras e a fidelização.

• Ame Digital

A Ame é uma das primeiras iniciativas da IF – Inovação e Futuro, Motor de Inovação do Universo Americanas e responsável por construir negócios disruptivos e potencializar diversas iniciativas dentro da Americanas e da B2W. As principais verticais de atuação da IF são: Acelerar iniciativas já existentes, incubar novos negócios, investir em startups (venture capital), desenvolver tecnologias para varejo e prospectar novas oportunidades, incluindo operações de M&A.

A Ame, fintech e plataforma mobile de negócios, continua em rápido desenvolvimento, atingindo 17 milhões de downloads e 3 milhões de estabelecimentos conectados (off-us).

- O TPV do 4T20 atingiu R\$ 5,9 bilhões, +202% vs. 4T19.
- Ame possui mais de 70 funcionalidades com o objetivo de simplificar ainda mais a vida dos clientes. No 4T20, entregamos novas funcionalidades, como: (i) seguros, incluindo residencial e saúde; (ii) cartão de crédito Ame em parceria com o Banco do Brasil; (iii) integração com a Getnet e (iv) boleto Ame.
- Ame já nasceu Pix *native* e vem desenvolvendo tecnologias para implementação deste novo meio de pagamento nos mundos físico e digital. Dessa forma, em dez/20, a Americanas.com foi pioneira na utilização do Pix no e-commerce.
- Aceleramos a expansão do off-us em estabelecimentos de alta recorrência como postos de gasolina, supermercados e farmácia, firmando parceria com grandes redes e com estabelecimentos próximos as lojas da Americanas, ampliando a nossa capilaridade e fazendo da loja um hub de aceitação e uso de cashback.
- Avançamos na parceria com a BR Distribuidora, o que contribuiu para o crescimento do TPV off-us, frequência de utilização e base de clientes novos, gerando vendas adicionais para o Universo Americanas e reforçando o awareness da marca Ame em todo o país.
- Em out/20, foi lançado o cartão de crédito Ame emitido pelo Banco do Brasil. O produto traz benefícios únicos, pode ser isento de anuidade e tem aprovação automática. O cartão de crédito é digital-first e poderá ser emitido em até 9 minutos, pelo app Ame e nas lojas da Americanas.
- Em dez/20, a Ame adquiriu a BIT Capital (Fintech especializada em soluções Core Banking) e Parati (BaaS & RegTech), importantes aquisições que contribuirão para desenvolver novas frentes de negócio e de monetização da plataforma.
- A Ame lançou o seu primeiro programa de trainee (“Traineeenja”), com o objetivo de atrair novos talentos com habilidades de UX, dados, tecnologia e inovação.
- Ame Flash, plataforma de crowdshipping que conecta entregadores independentes (motos, bicicletas e outros modais), encerrou o 4T20 com presença em mais de 700 cidades e mais de 25 mil entregadores conectados (vs 800 em dez/19).

• Lembrança da Marca

- Americanas segue como a marca mais lembrada pelos consumidores online no país. Na pesquisa Ilumeo em dez/20, a Americanas registrou 94% de conhecimento de marca entre usuários de e-commerce de todo o Brasil.
- Americanas no BBB 21: Com o objetivo de fomentar a lembrança da marca em categorias de alta recorrência, estamos patrocinando pelo segundo ano consecutivo o BBB, incluindo o Americanas Mercado, demonstrando os atributos da operação, como compra 100% online e entrega no mesmo dia.
- SEO: Fomos premiados no estudo "Os domínios mais presentes no top 10 Brasil", feito pela empresa Conversion, especialista em SEO, com a primeira posição para a marca Americanas e no Top 5 com Submarino e Shoptime.

Talentos

A B2W Digital investe cada vez mais na atração, retenção e desenvolvimento de seus talentos, bem como no fortalecimento de sua cultura organizacional e identidade corporativa. Em um ano bastante desafiador, a Companhia transformou os programas de recrutamento e seleção para o modelo 100% online. Frente ao aumento crescente na demanda por profissionais qualificados para atuar no mercado digital, a B2W Digital intensificou o desenvolvimento de competência, buscando valorizar e capacitar sua equipe interna para alavancar cada vez mais os resultados.

- Certificação “Great Place to Work 2020”: Como resultado do compromisso da B2W Digital com o desenvolvimento dos talentos da Companhia, recebemos a certificação em jan/20. Esse é um importante reconhecimento do esforço para seguir evoluindo e engajando o time para atingir metas cada vez mais desafiadoras, sempre com foco no cliente.
- Lançamento Universidade Corporativa (B2W Move): Um grande marco de 2020 foi o lançamento de nossa Universidade Corporativa, a B2W Move. Seu propósito é impulsionar um ecossistema que combina conhecimento, aprendizagem e desenvolvimento, fortalecendo a cultura organizacional com inovação, análise de dados, mindset digital, aprendizagem contínua e diversidade.

- Academia de Dados: Dados e “gente” estão no centro de nosso algoritmo de crescimento. A capacitação dos associados é a principal diretriz dessa trajetória. A Academia oferece duas turmas em diferentes níveis de maturidade no uso de dados e promove uma formação completa que passa tanto por conceitos de estatística, ferramentas, codificação e data storytelling.
- B-Talks: Em 2020, o B-Talks, eventos em formato de painel na qual associados são entrevistados e apresentam projetos da Companhia, geralmente interdisciplinares, explorou os grandes projetos de aceleração de nosso crescimento mais relevantes do ano – Supermercado Now, iniciativas online to off-line, negócios internacionais (cross border e marcas próprias) e o Americanas Mais.

ESG

• Environment, Social and Governance (ESG)

Em linha com a nossa estratégia de longo prazo, seguimos evoluindo nas frentes de ESG conforme os princípios do Pacto Global e de Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU).

- Doações COVID-19: Desde o início da pandemia, o Universo Americanas realizou R\$ 74 MM em doações para mitigar os efeitos da COVID-19, incluindo i) doação de R\$ 5 milhões para a construção da fábrica de vacina do Instituto Butantan, que atuará com capacidade de produção de até 100 milhões de doses por ano; ii) apoio à logística para Manaus, em parceria com a Fundação Amazônia Sustentável (FAS), Rede Brasil do Pacto Global, a Unicef e artistas; iii) doação de 6 usinas de oxigênio para Manaus, em conjunto com uma coalizção de empresas, por meio da iniciativa Juntos pelo Amazonas; iv) apoio à região do Xingu com a doação de insumos e serviços logísticos para a Associação de Moradores da Reserva do Rio Iriri.
- Índices de sustentabilidade: Pelo sétimo ano consecutivo, a B2W foi selecionada para a carteira do ISE, Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3, que avalia os compromissos das empresas com o desenvolvimento sustentável. Também fomos novamente selecionados para compor a carteira do ICO2 (Índice Carbono Eficiente) da B3, reforçando nosso compromisso com a gestão climática.
- Troféu Transparência 2020: A B2W foi reconhecida pela Associação Nacional de Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (ANEFAC) com o Troféu Transparência 2020. Com base na análise técnica da FIPECAFI das demonstrações financeiras de 2019, o prêmio reconhece práticas de transparência ao mercado e a clareza das informações prestadas.
- Pactos, compromissos e ética: Como forma de dar andamento ao compromisso com a “Coalizção Empresarial pela Equidade Racial e de Gênero”, estivemos presentes no evento Afropresença, promovendo oportunidades de emprego para jovens negras e negros universitários. Também fazemos parte dos Princípios de Empoderamento das Mulheres, da ONU Mulheres, do Pacto Empresarial pela Integridade e Anticorrupção e da “Carta Empresarial pelos Direitos Humanos e pela Promoção do Trabalho Decente”, ambos do Instituto Ethos.
- Impacto Social: Em parceria com a ONG HumanITI e apoio do BNDES, por meio do Programa de Inovação Educação Conectada, lançado pelo MEC, demos continuidade aos investimentos para incluir a tecnologia e gerar oportunidades e autonomia para os 37.700 alunos de Osasco (SP).
- Jirau da Amazônia: criado em junho de 2019, em parceria com a Fundação Amazônia Sustentável (FAS), o "Jirau" é um Marketplace onde artesãos e empreendedores de populações tradicionais e indígenas e ribeirinhas da Floresta Amazônica comercializam seus produtos para todo o Brasil com 100% da venda revertida para o desenvolvimento do projeto.
- Gestão Ambiental: A B2W Digital conquistou, pelo quarto ano consecutivo, o Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol. Há 10 anos, declaramos as emissões de acordo com o programa, com o inventário de emissões de Gases do Efeito Estufa (GEE) verificado por auditoria externa. Em linha com o ODS 13, Ação Contra a Mudança Global do Clima, compensamos as emissões diretas e de energia elétrica, tornando a operação Carbono Neutro.

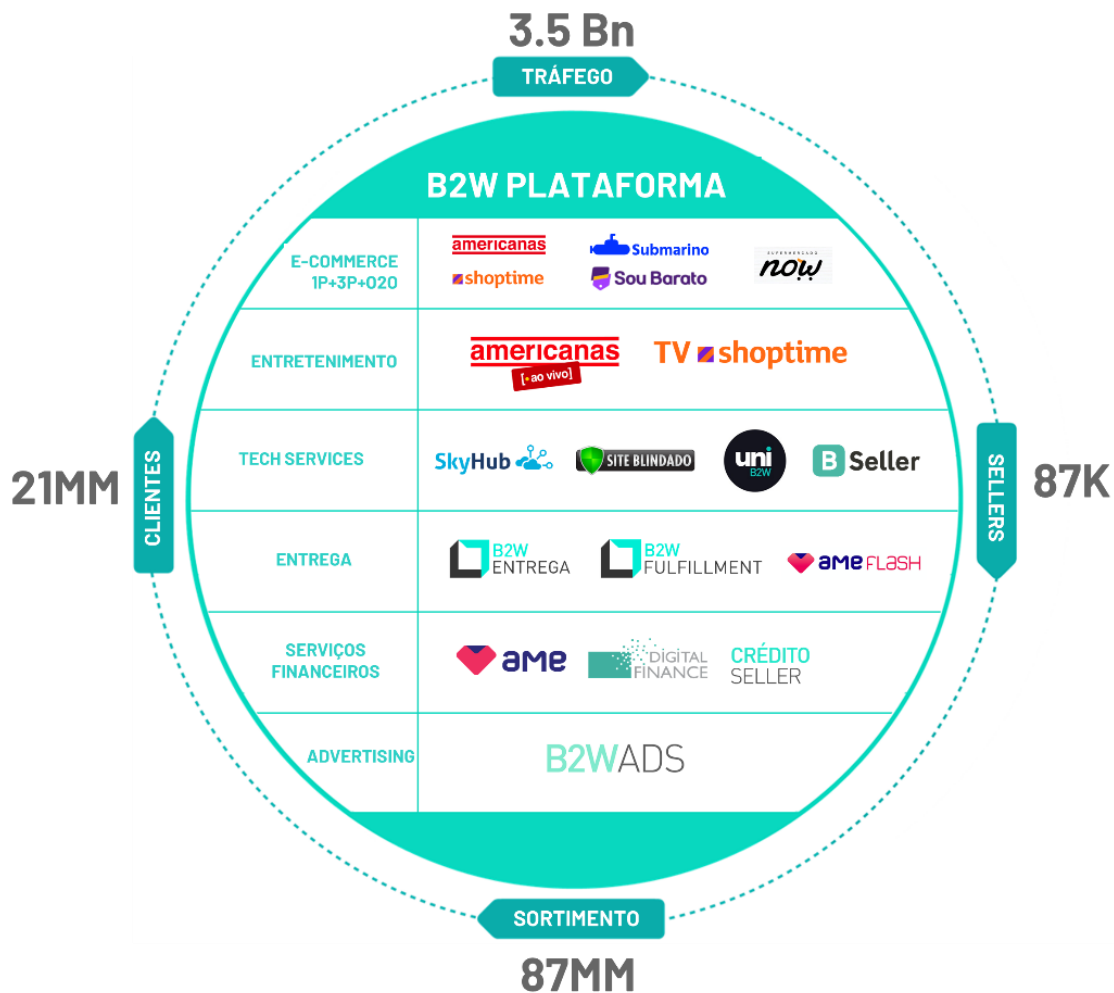


ANEXO I: SOBRE B2W DIGITAL

A B2W Digital é líder em e-commerce na América Latina e tem como propósito **CONECTAR PESSOAS, NEGÓCIOS, PRODUTOS E SERVIÇOS EM UMA PLATAFORMA DIGITAL.**

A Companhia possui as maiores e mais queridas marcas da internet (Americanas.com, Submarino, Shoptime e Sou Barato) e uma operação de Marketplace em rápido crescimento. A plataforma construída ao longo dos últimos anos permite que a B2W também ofereça entretenimento, serviços de tecnologia, logística, distribuição, serviços financeiros, atendimento ao cliente e muito mais.

A B2W Digital é listada na B3 S.A. (B3: BTOW3) no segmento Novo Mercado, que possui o mais elevado padrão de governança corporativa.



ANEXO II: DEMONSTRATIVOS DE RESULTADO

EXCLUINDO OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DA TRANSPORTADORA DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital Demonstração de Resultados ¹	Consolidado Períodos findos em 31 de Dezembro			Consolidado Períodos findos em 31 de Dezembro		
	4T20	4T19	Variação	2020	2019	Variação
(em milhões de reais)						
Gross Merchandise Volume (GMV)	9.184,3	6.647,5	38,2%	27.721,1	18.777,5	47,6%
Receita Bruta de Vendas e Serviços	4.161,7	2.806,7	48,3%	12.596,1	8.357,4	50,7%
Impostos sobre vendas e serviços	(831,2)	(586,6)	41,7%	(2.471,8)	(1.695,7)	45,8%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	3.330,5	2.220,1	50,0%	10.124,3	6.661,7	52,0%
Custo das mercadorias e serviços vendidos	(2.234,9)	(1.491,7)	49,8%	(6.904,2)	(4.518,7)	52,8%
Lucro Bruto	1.095,6	728,4	50,4%	3.220,1	2.142,9	50,3%
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	32,9%	32,8%	0,1 p.p.	31,8%	32,2%	-0,4 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais	(863,9)	(609,5)	41,7%	(2.867,8)	(2.062,6)	39,0%
Com vendas	(647,0)	(426,2)	51,8%	(2.049,1)	(1.358,4)	50,8%
Gerais e administrativas	(62,8)	(47,9)	31,1%	(220,8)	(184,5)	19,7%
Depreciação e amortização	(154,0)	(135,4)	13,7%	(597,9)	(519,8)	15,0%
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	231,7	119,0	94,7%	352,3	80,3	338,7%
Resultado Financeiro Líquido	(108,1)	(137,9)	-21,6%	(430,3)	(603,9)	-28,7%
Receitas financeiras	84,5	130,8	-35,3%	348,6	496,9	-29,8%
Despesas financeiras	(192,6)	(268,6)	-28,3%	(778,8)	(1.100,8)	-29,2%
Equivalência patrimonial / Participação de acionista não controlador	(43,2)	(2,5)	1628,0%	(85,6)	(3,7)	2213,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	(16,9)	(6,7)	152,2%	(75,6)	(46,6)	62,2%
Imposto de renda e contribuição social	(47,9)	5,9	911,9%	35,1	182,3	-80,7%
Resultado Líquido	15,6	(22,3)	170,0%	(203,8)	(391,6)	-48,0%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	0,5%	-1,0%	1,5 p.p.	-2,0%	-5,9%	3,9 p.p.
EBITDA Ajustado	385,7	254,3	51,7%	950,2	600,1	58,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	11,6%	11,5%	0,1 p.p.	9,4%	9,0%	0,4 p.p.

¹Refletindo os ajustes indicados na página 15 (Anexo III – Sobre o Demonstrativo de Resultado).

Efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.

SEM EXCLUIR OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DA TRANSPORTADORA DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital Demonstração de Resultados ¹	Consolidado Períodos findos em 31 de Dezembro			Consolidado Períodos findos em 31 de Dezembro		
	4T20	4T19	Variação	2020	2019	Variação
(em milhões de reais)						
Gross Merchandise Volume (GMV)	9.184,3	6.647,5	38,2%	27.721,1	18.777,5	47,6%
Receita Bruta de Vendas e Serviços	4.161,7	2.806,7	48,3%	12.596,1	8.357,4	50,7%
Impostos sobre vendas e serviços	(831,2)	(586,6)	41,7%	(2.471,8)	(1.695,7)	45,8%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	3.330,5	2.220,1	50,0%	10.124,3	6.661,7	52,0%
Custo das mercadorias e serviços vendidos	(2.338,1)	(1.556,6)	50,2%	(7.247,3)	(4.756,4)	52,4%
Lucro Bruto	992,4	663,5	49,6%	2.877,0	1.905,3	51,0%
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	29,8%	29,9%	-0,1 p.p.	28,4%	28,6%	-0,2 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais	(760,7)	(544,6)	39,7%	(2.524,7)	(1.825,0)	38,3%
Com vendas	(543,9)	(361,3)	50,5%	(1.706,0)	(1.120,8)	52,2%
Gerais e administrativas	(62,8)	(47,9)	31,1%	(220,8)	(184,5)	19,7%
Depreciação e amortização	(154,0)	(135,4)	13,7%	(597,9)	(519,8)	15,0%
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	231,7	119,0	94,7%	352,3	80,3	338,7%
Resultado Financeiro Líquido	(108,1)	(137,9)	-21,6%	(430,3)	(603,9)	-28,7%
Receitas financeiras	84,5	130,8	-35,3%	348,6	496,9	-29,8%
Despesas financeiras	(192,6)	(268,6)	-28,3%	(778,8)	(1.100,8)	-29,2%
Equivalência patrimonial / Participação de acionista não controlador	(43,2)	(2,5)	1628,0%	(85,6)	(3,7)	2213,5%
Outras receitas (despesas) operacionais	(16,9)	(6,7)	152,2%	(75,6)	(46,6)	62,2%
Imposto de renda e contribuição social	(47,9)	5,9	911,9%	35,1	182,3	-80,7%
Resultado Líquido	15,6	(22,3)	170,0%	(203,8)	(391,6)	-48,0%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	0,5%	-1,0%	1,5 p.p.	-2,0%	-5,9%	3,9 p.p.
EBITDA Ajustado	385,7	254,3	51,7%	950,2	600,1	58,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	11,6%	11,5%	0,1 p.p.	9,4%	9,0%	0,4 p.p.

¹Refletindo os ajustes indicados na página 15 (Anexo III – Sobre o Demonstrativo de Resultado).



BALANÇO PATRIMONIAL

B2W - Companhia Digital Balço Patrimonial

(em milhões de reais)

	<u>31/12/2020</u>	<u>30/09/2020</u>
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	6.634,3	4.956,7
Títulos, valores mobiliários e outros ativos financeiros	4.411,4	3.007,6
Contas a receber de clientes	1.838,9	1.617,1
Estoques	1.701,7	1.550,2
Impostos a recuperar	685,3	781,3
Despesas antecipadas e outros	508,3	463,6
Total do Ativo Circulante	15.779,8	12.376,5
NÃO CIRCULANTE		
Títulos, valores mobiliários e outros ativos financeiros	80,6	79,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.421,6	1.416,7
Impostos a recuperar	1.293,7	1.213,4
Depósitos judiciais e outros créditos a receber	189,1	187,5
Investimentos	108,8	69,6
Imobilizado	392,5	378,6
Intangível	3.094,0	3.121,5
Ativo de direito de uso	246,6	237,7
Total do Ativo Não Circulante	6.827,0	6.704,0
TOTAL DO ATIVO	22.606,8	19.080,5
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	4.068,1	3.396,5
Empréstimos e financiamentos	429,1	874,5
Contas a pagar - partes relacionadas	113,9	53,5
Debêntures	1,9	-
Salários, provisões e contribuições sociais	75,2	103,1
Tributos a recolher	98,3	84,1
Imposto de renda e contribuição social	4,3	1,2
Outras obrigações	449,9	440,4
Arrendamento	90,4	77,2
Total do Passivo Circulante	5.331,1	5.030,5
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Exigível a longo prazo:		
Empréstimos e financiamentos	6.941,9	4.141,0
Debêntures	389,1	-
Provisões para contingências e outras obrigações	262,0	176,9
Arrendamento	195,1	196,9
Passivo descoberto	1,8	-
Total do Passivo Não Circulante	7.789,9	4.514,7
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	12.340,7	12.333,0
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-
Reservas de capital	47,1	22,3
Outros resultados abrangentes	(97,7)	-
Lucros (prejuízos) acumulados	(2.804,4)	(2.820,0)
Total do Patrimônio Líquido	9.485,7	9.535,3
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	22.606,8	19.080,5



FLUXO DE CAIXA

B2W - Companhia Digital Demonstrativo de Fluxo de Caixa (em milhões de reais)	CONSOLIDADO		
	31/12/2020	31/12/2019	Varição
Atividades Operacionais			
Resultado Líquido do Período	(210,8)	(318,2)	107,4
Ajustes ao Resultado Líquido:			
Depreciações e amortizações	601,8	522,7	79,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(43,9)	(162,2)	118,3
Juros, variações monetárias e cambiais	247,4	523,1	(275,7)
Equivalência patrimonial	85,6	3,7	81,9
Outros	(23,1)	(2,3)	(20,8)
Resultado Líquido Ajustado	657,0	566,8	90,2
Variações de Capital de Giro:			
Contas a receber	(859,2)	(422,5)	(436,7)
Estoques	(754,8)	(57,0)	(697,8)
Fornecedores	1.165,9	595,5	570,4
Variações em Capital de Giro:	(448,1)	116,0	(564,1)
Variações em Ativos:			
Despesas antecipadas	3,1	1,9	1,2
Depósitos judiciais	(30,2)	(24,5)	(5,7)
Impostos a recuperar	(97,7)	(121,8)	24,1
Demais contas a receber (circulante e não circulante)	40,6	(86,9)	127,5
Pagamento de contingências	(16,2)	(12,2)	
Variações em Ativos:	(100,4)	(243,5)	143,1
Variações em Passivos:			
Salários e encargos sociais	14,5	2,5	12,0
Tributos a recolher (circulante e não circulante)	(8,9)	49,2	(58,1)
Outras obrigações (circulante e não circulante)	57,9	129,2	(71,3)
Contas a receber/pagar empresas ligadas	83,7	61,4	22,3
Variações em Passivos:	147,2	242,3	(95,1)
Liquidação de juros sobre empréstimos e debêntures	(289,6)	(489,5)	199,9
Liquidação de juros sobre arrendamentos	(22,0)	(23,0)	1,0
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(5,6)	(11,2)	5,6
Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais	(61,5)	157,9	(219,4)
Atividades de Investimento			
Títulos e valores mobiliários	(1.319,6)	(1.251,5)	(68,1)
Imobilizado	(52,2)	(31,9)	(20,3)
Intangível	(480,1)	(411,1)	(69,0)
Aumento de capital em coligadas	(126,9)	(27,6)	(99,3)
Valor pago pelas aquisições de controladas	(9,7)	(1,5)	(8,2)
Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento	(1.988,5)	(1.723,6)	(264,9)
Atividades de Financiamento			
Captações	4.074,2	2.215,3	1.858,9
Pagamentos	(2.856,1)	(2.679,9)	(176,2)
Pagamentos de passivo de arrendamento	(89,2)	(69,7)	(19,5)
Aumento de capital em dinheiro	4.019,9	2.516,0	1.503,9
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	5.148,8	1.981,7	3.167,1
Acréscimo (redução) líquido em disponibilidades	3.098,5	415,9	2.682,6
Caixa e Bancos no início do período	3.535,8	3.119,9	415,9
Caixa e Bancos no final do período	6.634,3	3.535,8	3.098,5



ANEXO III: SOBRE OS DEMONSTRATIVOS DE RESULTADO

EFEITOS NA CONSOLIDAÇÃO DA TRANSPORTADORA SUBSIDIÁRIA DA B2W DIGITAL

A BFF Logística e Distribuição Ltda., subsidiária da B2W Digital, presta serviços de distribuição de mercadorias para a Companhia, gerando um efeito de eliminação na receita bruta e nas despesas com vendas, gerais e administrativas (despesa de distribuição) consolidadas, conforme norma contábil vigente.

O lucro bruto consolidado é reduzido na proporção do efeito positivo observado nas despesas com vendas, gerais e administrativas, mas sem efeito no EBITDA Ajustado e na Margem EBITDA Ajustada.

EBITDA AJUSTADO

A Comissão de Valores Mobiliários (CVM) editou no dia 04/10/2012 a Instrução 527/12, que dispõe sobre a divulgação voluntária de informações de natureza não contábil, como o EBITDA. O objetivo da Instrução é o de uniformizar a divulgação desse dado a fim de melhorar o nível de compreensão dessas informações e torná-las comparáveis entre as companhias abertas.

Visando manter a consistência e a comparabilidade com os períodos anteriores, apresentamos a seguir a conciliação do EBITDA.

No 4T20, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 385,7 milhões. Incluindo as outras receitas e despesas operacionais, não recorrentes e o resultado da equivalência patrimonial, o EBITDA, conforme instrução CVM 527/12 seria de R\$ 325,6 milhões no 4T20 (9,8% da RL). Em 2020, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 950,2 MM. Conforme instrução CVM 527/12, seria de R\$ 778,4 MMM em 2020 (7,7% da RL).

Conciliação do EBITDA Consolidado - R\$ MM	4T20	Ajustes	4T20	2020 Ajustado	Ajustes	2020
EBITDA Ajustado	385,7	0,0	385,7	950,2	10,6	939,6
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(16,9)	-	(16,9)	(75,6)	-	(75,6)
Equivalência Patrimonial	(43,2)	-	(43,2)	(85,6)	-	(85,6)
EBITDA (CVM 527/12)	325,6	-	325,6	778,4	-	778,4
Imposto de renda e contribuição social	-47,9	-	(47,9)	35,1	(3,6)	38,8
Resultado Líquido	15,6	0,0	15,6	-203,8	7,0	-210,8

ANEXO IV: ENDIVIDAMENTO

Endividamento Consolidado - R\$ MM	Incluindo Efeitos do FIDC		Excluindo Efeitos do FIDC	
	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	429,1	1.321,0	158,5	872,0
Debêntures de Curto Prazo	1,9	0,2	1,9	0,2
Endividamento de Curto Prazo	431,0	1.321,2	160,4	872,2
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	6.941,9	4.912,2	6.941,9	4.912,2
Debêntures de Longo Prazo	389,1	200,0	389,1	200,0
Cash Flow Hedge Account ¹	(148,0)	-	(148,0)	-
Endividamento de Longo Prazo	7.183,0	5.112,2	7.183,0	5.112,2
Endividamento Bruto (1)	7.614,0	6.433,4	7.343,4	5.984,4
Disponibilidades	11.126,3	6.708,1	11.126,3	6.708,1
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	1.778,2	710,0	1.507,5	261,0
Disponibilidades Totais (2)	12.904,5	7.418,1	12.633,8	6.969,1
Caixa (Dívida) Líquida (2) - (1)	5.290,5	984,7	5.290,5	984,7
Geração (Consumo) de Caixa²	718,4	479,3	718,4	479,3
Prazo Médio de Vencimento da Dívida (dias)	2.002	1.166	2.066	1.236

¹A Companhia optou por adotar a metodologia Cash Flow Hedge Account na 5ª emissão de debenture (emissão dos bonds). Pelos princípios contábeis desta metodologia, o objeto do hedge é marcado a mercado no endividamento por custo amortizado, com contrapartida no Patrimônio Líquido. Para melhor comparabilidade entre os períodos, a dívida líquida ajustada deve ser considerada excluindo esse efeito.

²A geração ou consumo de caixa é medida pela variação da dívida líquida em relação ao trimestre anterior, desconsiderando eventuais operações de aumento de capital.

O contas a receber de clientes é composto, principalmente, por recebíveis de cartão de crédito, líquidos do valor descontado, que possuem liquidez imediata e podem ser considerados como caixa.

Em dez/18, o Conselho de Administração aprovou a estruturação do FIDC (Fundo de Antecipação de Recebíveis de Cartão de Crédito) com patrimônio líquido de R\$ 1,1 bilhão. O FIDC é uma ferramenta única no mercado, representando uma importante fonte de captação de recursos.

A COMPOSIÇÃO DO CONTAS A RECEBER DA B2W ESTÁ DEMONSTRADA NA TABELA A SEGUIR:

Conciliação Contas a Receber Consolidado - R\$ MM	Incluindo Efeitos do FIDC		Excluindo Efeitos do FIDC	
	31/12/2020	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2019
Recebíveis de Cartões de Crédito Bruto	7.120,5	5.380,7	7.120,5	5.380,7
Desconto de Recebíveis	(5.342,4)	(4.670,7)	(5.613,0)	(5.119,7)
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	1.778,2	710,0	1.507,5	261,0
Ajuste a Valor Presente	(13,1)	(8,2)	(13,1)	(8,2)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(44,6)	(51,0)	(44,6)	(51,0)
Outras Contas a Receber	118,4	111,3	118,4	111,3
Contas a Receber Líquido Consolidado	1.838,9	762,1	1.568,3	313,2



ANEXO V: DEFINIÇÕES

- **Capital de Giro**
Calculado como a soma de dias de contas a receber de clientes (usando GMV como base) e dias de estoque, menos os dias de fornecedores, considerando GMV e CMV nos últimos 12 meses.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas**
SG&A excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.
- **Dívida (Caixa) Líquida**
Calculada como a soma de endividamento de curto prazo e longo prazo, menos disponibilidades e contas a receber de cartão de crédito líquido de antecipação.
- **Geração (Consumo) de Caixa**
Como forma de capturar todos os efeitos, a geração ou consumo de caixa é medida pela variação da dívida líquida em relação ao trimestre anterior, sempre desconsiderando eventuais recursos de operações de aumento de capital.
- **EBITDA Ajustado (LAJIDA)**
Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.
- **GMV (Gross Merchandise Volume)**
Vendas de mercadorias próprias, vendas realizadas no Marketplace e outras receitas (excluindo a comissão das vendas do Marketplace), após devoluções e incluindo impostos.
- **Lucro Bruto Ajustado**
Lucro bruto excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.
- **Market Share**
Total de vendas nos sites da B2W, incluindo as vendas de Marketplace, dividido pelas vendas totais do mercado (fonte: e-Bit).
- **Participação Marketplace**
Vendas do Marketplace sobre o GMV consolidado total.

INFORMAÇÕES SOBRE WEBCAST E CONFERENCE CALL

O conference call de resultados do 4T20 e ano de 2020 será no dia 05 de março, às 12:00h. O acesso ao call em português será através do telefone +55 11 4210-1803 (código: B2W), com tradução simultânea para inglês através dos números +55 11 4210-1803 ou +1 412 717-9627.

O webcast com tradução simultânea estará disponível em ri.b2w.digital e o replay do conference call estará disponível no site por uma semana.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.b2w.digital
ri@b2wdigital.com