

B2W DIGITAL ANUNCIA CRESCIMENTO DE 24,1% NO GMV E REDUÇÃO DE R\$ 669 MM NO CONSUMO DE CAIXA NO 1T18

O Marketplace segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1,4 bilhão de GMV (+87%) no 1T18, com participação de 46,4% do GMV Total

Rio de Janeiro, 10 de maio de 2018: B2W Digital (B3: BTOW3), a maior e mais querida companhia digital da América Latina, anuncia hoje os resultados do 1º trimestre de 2018.

PRINCIPAIS INDICADORES	1T18	1T17	Delta
GMV Total (R\$ MM) ¹	3.103	2.500	24,1%
Marketplace (R\$ MM)	1.440	772	86,5%
Marketplace (% do GMV Total)	46,4%	30,9%	+15,5 p.p.
# Sellers (Novos)	2.400	300	2.100
# Sellers (Base)	12.100	5.000	7.100
B2W Entrega (# Sellers)	7.700	150	7.550
B2W Entrega (% da base de Sellers)	63,6%	3,0%	+60,6 p.p.
Mobile (% do Tráfego)	65,3%	50,6%	+14,7 p.p.

¹Refletindo ajustes do CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS9, conforme indicado na página 6 (Seção Destaques Financeiros).

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Concluído o ano de transição (2017) do Plano Estratégico de três anos (2017-2019), as iniciativas da Companhia em 2018 estão focadas em acelerar o GMV Total por meio de um modelo híbrido de plataforma digital (1P + 3P + Serviços), com crescimento contínuo do Marketplace. Como reflexo dessas ações, o primeiro trimestre de 2018 foi marcado pela retomada do crescimento do GMV Total, pelo ganho de *market share* (+24% da B2W vs +11% do mercado, segundo o e-bit) e pela contínua redução do consumo de caixa.

O Marketplace continua em rápido desenvolvimento e, com apenas 4 anos de operação, já atingiu um GMV de R\$ 5,2 bilhões no LTM (crescimento de 100%). A participação do Marketplace no GMV Total foi de 46,4% no 1T18 e deverá representar mais de 50% em 2018.

Como resultado da evolução do seu modelo de negócios, a Companhia apresentou um avanço significativo na trajetória de geração de caixa, reduzindo em R\$ 668,9 MM o consumo de caixa no 1T18, que totalizou R\$ 477,5 MM (redução de 58% em relação aos R\$ 1.146,0 MM registrados no 1T17). Neste sentido, a Companhia seguirá na trajetória da geração de caixa livre no curto prazo, importante movimento para tornar a B2W autossustentável.

Outro importante destaque do trimestre, foi a criação da LET'S, a plataforma de gestão compartilhada dos ativos de logística e distribuição da B2W e da Lojas Americanas. A LET'S está construindo um modelo flexível de *Fulfillment (Flexible Fulfillment Platform)* com o objetivo de maximizar as competências de cada uma das companhias para capturar todas as oportunidades de uma operação multiplataforma. Nesse sentido, diversas iniciativas já estão em curso, incluindo a aceleração de importantes frentes de O2O - *Online to Offline* e o *Drop Off Loja* (verificar seção da LET'S na página 3).

Por fim, em Abril/18 foi realizado o *soft launch* da AME DIGITAL (AME), a conta de pagamento digital que vai revolucionar a maneira com que as pessoas se relacionam com o dinheiro. Este novo negócio da B2W é uma iniciativa da IF – Inovação e Futuro, que tem como missão criar e acelerar negócios disruptivos. A AME será importante parte no processo de consolidação da B2W como uma plataforma digital que conecta pessoas, negócios, produtos e serviços, sempre com o objetivo de melhor atender os clientes e criar valor para os acionistas.

DESTAQUES 1T18

- **B2W Digital reduziu em R\$ 668,9 MM o consumo de caixa no 1T18.** O consumo de caixa no 1T18 totalizou R\$ 477,5 MM, redução de 58% em relação aos R\$ 1.146,0 MM registrados no 1T17.
- **B2W Marketplace conectou mais de 2.400 novos sellers no 1T18,** saindo de uma base de 9.700 sellers em dez/17 para mais de 12.100 sellers em mar/18. A base de sellers aumentou em 2,4x do 1T17 para o 1T18 (de 5.000 para 12.100 sellers).
- **B2W Entrega conectou mais de 2.800 sellers no 1T18,** totalizando uma base de 7.700 sellers e representando 64% dos sellers conectados ao Marketplace. Em nov/17, a plataforma foi integrada ao programa de fidelidade (Prime), permitindo que os sellers disponibilizem seus itens para os clientes membros do programa.
- **B2W Marketplace realizou o Seller Day 2018.** O evento, em sua terceira edição, teve como tema “Changes of Tomorrow – Are you ready?” e contou com a presença de mais de 1.500 participantes, incluindo sellers, fornecedores e parceiros estratégicos.
- **B2W Digital disponibilizou 105.000 m² no CD de Itapevi em SP para os sellers do Marketplace.** O serviço de Fulfillment (storage + last mile) não será cobrado até o final de 2018.
- **B2W Marketplace lançou o “Buy Box Split”.** O algoritmo, que define a melhor oferta para o cliente na página do produto, passa a permitir que até 3 ofertas (que apresentem pequenos desvios) se alternem no Buy Box, aumentando as chances dos sellers venderem mais.
- **B2W realizou o soft launch da AME DIGITAL,** a conta de pagamento digital que vai revolucionar a maneira com que as pessoas se relacionam com o dinheiro. Inicialmente, o cliente da AME Digital pode comprar na Americanas.com com muito mais benefícios e também transferir e receber recursos. Tudo de forma prática, moderna e segura. Este novo negócio da B2W terá um *roadmap* de lançamentos de novos serviços e novas funcionalidades ao longo de 2018. A AME DIGITAL é uma iniciativa da IF – Inovação e Futuro, que tem como missão criar e acelerar negócios disruptivos.

INICIATIVAS ESTRATÉGICAS PARA ALAVANCAR A PLATAFORMA DIGITAL

- **Comercial e Marketing**
 - **Market Share:** No trimestre, o crescimento de GMV da Companhia foi de 24,1% vs 11,0% de crescimento do mercado (segundo o e-bit). O *market share* da B2W expandiu 2,8 p.p. no 1T18, passando de 23,7% no 1T17 para 26,5% no 1T18.
 - **Sortimento:** O número de itens (SKUs) ofertados nos sites totalizou 5,3 milhões ao final do 1T18, crescimento de 65% vs o 1T17, impulsionado pelo Marketplace.
 - **Prime:** No programa de fidelidade Prime, o cliente tem frete grátis ilimitado nos produtos vendidos pela B2W e pelos sellers participantes do programa. É o único programa do Brasil em que o cliente pode comprar mais de 1 milhão de produtos com frete grátis quantas vezes quiser, sem se preocupar com valor mínimo. Além disso, o cliente aproveita ofertas exclusivas e atendimento dedicado.
 - O programa que já estava disponível na Americanas.com e no Submarino, foi lançado em fev/18 no Shoptime, com ampla adesão dos clientes do site e da TV Shoptime. Além dos benefícios de frete grátis e entrega rápida, os assinantes tem acesso também a itens exclusivos e personalizados.
 - Ao longo do 1T18, o número de Sellers do Marketplace participantes no programa Prime dobrou. Para participar do programa, o seller precisa estar integrado ao B2W Entrega, serviço de logística e distribuição da B2W.
 - O B2W Prime está disponível para todas as 2.479 cidades das regiões Sul e Sudeste do Brasil.
 - Os clientes Prime gastam cinco vezes mais do que os clientes que ainda não aderiram ao programa.

- **Evolução do Marketplace**

- **GMV Marketplace:** No 1T18, o Marketplace registrou crescimento de 86,5%, atingindo GMV de R\$ 1.440,1 milhões e com participação de 46,4% do GMV total.
- **Sellers:** No 1T18, o B2W Marketplace conectou mais de 2.400 novos sellers, saindo de uma base de 9.700 sellers em dez/17 para mais de 12.100 sellers em mar/18. A base de sellers aumentou em 2,4x do 1T17 para o 1T18 (de 5.000 para 12.100 sellers). O feedback dos sellers tem sido que eles vendem mais no B2W Marketplace quando comparado às outras plataformas disponíveis no mercado.
- **Sortimento:** O sortimento do B2W Marketplace registrou crescimento de 82%, saindo de uma base de 2,7 milhões de itens no 1T17 para 4,9 milhões de itens ao final do 1T18.
- **C2C:** No 1T18, o B2W Marketplace iniciou novas categorias na operação de C2C (Customer to Customer), que já está disponível para venda de Livros, Games e Instrumentos Musicais. O C2C ampliará o sortimento dos sites de forma ilimitada e contribuirá para ampliar o tráfego dos sites e a base de clientes da B2W.

- **LET'S - Logística e Distribuição**

Plataforma de gestão compartilhada dos ativos de logística e distribuição da B2W e da Lojas Americanas. A LET'S está construindo um modelo flexível de *Fulfillment (Flexible Fulfillment Platform)* com o objetivo de maximizar as competências de cada uma das companhias para capturar todas as oportunidades da operação multiplataforma. Nesse sentido, diversas iniciativas já estão em curso, incluindo a aceleração de importantes frentes:

- **O2O (Online to Offline)**
 - **Lojas Americanas no Marketplace:** No 4T17, a Lojas Americanas foi conectada ao Marketplace da B2W, disponibilizando seus produtos para entrega nos estados do RJ, SP e MG. Até o final de 2018, as entregas serão ampliadas para todos os estados do Brasil.
 - **Entrega em Loja (Click and Collect):** Atualmente está disponível em 400 Lojas Americanas para entregas de produtos do 1P e será expandida para 800 lojas até o final do ano, incluindo o sortimento dos Sellers conectados ao B2W Entrega. Desta forma, o modelo será a única operação de *Click and Collect* com presença em todos os estados do Brasil.
 - **Cada Loja um Seller:** A iniciativa possibilita que qualquer loja física seja um Seller no Marketplace da B2W, com retirada do produto (estoque da loja) em até 1 hora após a compra online. Ao longo de 2018, todas as atuais 1.320 Lojas Americanas, e mais as que serão abertas até o final do ano, estarão conectadas ao programa.
- **B2W Entrega:** Plataforma que opera e controla as entregas do Marketplace B2W. Atualmente, os Sellers conectados ao B2W Entrega contam com 3 tipos de serviços: *Fulfillment (storage + delivery)*, *Pick Up* (retirada do produto no CD do Seller + *delivery*) e *Drop Off Hub* (Seller entrega em um dos hubs da Direct + *delivery*).
 - **Sellers Conectados:** O B2W Entrega atingiu mais de 7.700 sellers ao final do 1T18, representado 64% da base total de sellers e participando em mais de 50% dos pedidos realizados no Marketplace. No final do ano, a plataforma foi integrada ao programa de fidelidade Prime, permitindo que os sellers disponibilizem seus itens para os clientes membros do programa.
 - **Drop Off Loja:** Até o final de 2018, o B2W Entrega disponibilizará um novo modelo de coleta de pedidos para os Sellers do Marketplace B2W, que poderão postar seus produtos nas Lojas Americanas.
- **Direct:** No 1T18, a Direct atingiu participação de 98% no total de entregas realizadas pela Companhia nas vendas diretas/1P. A receita com clientes externos representou 45% do faturamento total no trimestre.
 - **Direct Day:** O evento reuniu mais de 240 participantes de todo o país com o objetivo promover sinergia e engajamento entre os parceiros logísticos e associados. Além disso, durante o

evento, foi lançado o Programa de Excelência da Direct (PED) 2018, que tem como missão capacitar todas as partes envolvidas no processo de logística e distribuição para suportar o crescimento sustentável do negócio. Por fim, também foi realizada a premiação dos motoristas e das bases operacionais que tiveram os melhores desempenhos ao longo do ano de 2017.

- **Mobile e Tecnologia**

- **Tráfego:** Ao longo do 1T18, o tráfego por dispositivos móveis representou 65,3% do total de visitas, um crescimento de 14,7 p.p. comparado com o 1T17.
- **Apps:** 2,5 milhões de downloads ao longo do 1T18, crescimento de 121% em comparação ao 1T17 e totalizando aproximadamente 21 milhões de downloads desde os seus lançamentos.
- **Inteligência Artificial:** Como resultado de 2 anos de pesquisa e desenvolvimento, a B2W criou o Marvin, um sistema de inteligência artificial (AI). No final de 2017, foi tomada a decisão de torná-lo um sistema de AI de código aberto para a comunidade global de desenvolvedores, permitindo que eles tenham uma plataforma robusta e inovadora para usar essa tecnologia e, por sua vez, acelerar o processo de conhecimento do Marvin. O Marvin é fundamental para aprimorar os sistemas da B2W de Last Mile, Buy Box, Pricing, Busca de Produtos (SEO), entre outros.

- **Serviços Digitais**

- **B2WAds:** A plataforma de anúncios nativos do B2W Marketplace conectou 332 novos sellers ao longo do 1T18, totalizando uma base de mais de 1.600 anunciantes. O B2WAds permite que os Sellers tenham maior visibilidade de seus produtos dentro dos sites da B2W e vendam mais.
- **BIT Services:** Oferece soluções completas de tecnologia para suportar as operações e o crescimento sustentável dos sellers do Marketplace e das operações online de grandes marcas.
 - Sieve: Inteligência de Preços Online
 - Site Blindado: Segurança e Credibilidade Virtual
 - Infoprice: Inteligência de Preços Offline
 - Admatic: Marketing Digital
 - Skyhub: Integração do Marketplace

- **Serviços Financeiros**

- **Promotora de Crédito:** Ao longo do 1T18, a joint-venture de cartões de crédito da B2W e Cetelem (Submarino Finance e Digital Finance) registrou um volume de R\$ 824,1 milhões em transações aprovadas, representando um crescimento de 15% em comparação com o 1T17. No mesmo período, a carteira de recebíveis dessas operações foi de R\$ 1,26 bilhão, crescimento de 15% em comparação com o 1T17.
 - Em 31 de março de 2018, essas operações registravam 2,7 milhões de cartões emitidos (1.756 mil no Submarino Finance e 980 mil na Digital Finance, que inclui as marcas Americanas.com, Shoptime e Sou Barato).
 - A operação da Promotora de Crédito é rentável para a B2W. O lucro líquido do 1T18 foi 3,5 vezes maior que o do 1T17.
- **Cartão BNDES:** Disponível como meio de pagamento no site B2W Empresas (vendas corporativas), primeiro site de comércio eletrônico a aceitar o Cartão. O cartão BNDES possui R\$ 55,4 bilhões em crédito pré-aprovado e transacionou R\$ 2,9 bilhões em 2017 e R\$ 441 milhões no 1T18. Ao final do 1T18, o sortimento disponível para compras com o cartão BNDES no site B2W Empresas era de 5.000 itens. Além disso, em abr/18, o cartão BNDES também passou a ser uma opção de pagamento para comprar itens do Marketplace no B2W Empresas.

- **Atendimento ao Cliente**

- As principais marcas da B2W Digital são consideradas referências em atendimento ao cliente, possuindo os mais altos níveis de avaliação do Reclame Aqui.
- A Americanas.com foi a grande campeã do prêmio E-BIT, que teve cerimônia de premiação em mar/18, sendo novamente eleita a "Loja Diamante Mais Querida".

- A nota média dada pelos clientes no Reclame Aqui para as marcas da B2W é de 7, enquanto as marcas dos principais concorrentes possuem uma nota média de 5.
- 71% dos clientes que registraram reclamações no Reclame Aqui indicaram que pretendem voltar a comprar nas marcas da B2W, enquanto apenas 54% dos clientes indicaram que pretendem voltar a comprar nos sites dos concorrentes.
- O índice médio de solução das marcas da B2W é de 87% no site Reclame Aqui, enquanto o índice médio dos concorrentes é de 78%.
- Essas conquistas são resultado do compromisso da Companhia em otimizar a qualidade de serviço e atendimento oferecido aos seus clientes.

• Talentos Digitais

- **Applied Data Science:** Em fev/18, o pesquisador Michael Brodie (MIT) apresentou, no auditório do BIT (B2W – Inovação e Tecnologia) do RJ, para todos os engenheiros de software da Companhia, o projeto que originou seu livro, em parceria com o professor Michael Stonebreaker (também do MIT), sobre Applied Data Science. A apresentação contou com uma análise sobre o posicionamento da B2W em relação ao tema e uma comparação da B2W com as maiores empresas globais. Por fim, apresentou também mecanismos de como a Companhia pode se beneficiar da abordagem utilizada por outras empresas.
- **Brazil Conference at Harvard and MIT e Hack Brazil:** A B2W apoiou e participou da quinta edição do Brazil Conference at Harvard and MIT, realizada pela comunidade brasileira de estudantes em Boston para promover o encontro com líderes de diversos setores e com a missão de encontrar soluções inovadoras para o futuro do nosso país. Também apoiamos o HackBrazil, competição de inovação e tecnologia, que nomeou cinco finalistas que disputaram a final nos dias 6 e 7 de abril em Boston.
- **Summer Job:** Em janeiro de 2018, a B2W realizou, pela sexta vez, o Programa Summer Job para recrutamento de alunos das universidades brasileiras mais conceituadas.
- **Hackathon:** Como estímulo ao desenvolvimento de projetos tecnológicos empreendedores com potencial de criação de novos negócios, promovemos 3 edições do evento IronBIT, onde foram desenvolvidas importantes iniciativas através da prática do hackathon (maratona de programação). Ao todo foram mais de 200 inscritos, 40 projetos inovadores desenvolvidos.

• Governança e Sustentabilidade Empresarial

- **Transparência:** A B2W está entre as empresas mais transparentes do Brasil pela qualidade das demonstrações financeiras, sendo uma das vencedoras do “Troféu Transparência” no 21º Prêmio ANEFAC (Associação Nacional dos Executivos de Finanças).
- **Comunicação com o Mercado:** Refletindo a busca pela eficiência na comunicação com o mercado e nas boas práticas de Relacionamento com os Investidores, a B2W foi selecionada em duas categorias do ranking Latin America Executive Team 2017, promovido pela Revista Institutional Investor. A Companhia ficou entre as 3 melhores empresas nas categorias “Best IR By Team Small Cap” (Consumer/Retailing) e “Best IR Professionals Small Cap” (Consumer/Retailing).
- **IBOVESPA:** As ações da Companhia (BTOW3) foram incluídas com participação de 0,334% na carteira teórica do Ibovespa, que passou a vigorar em 07 de maio de 2018. O índice é considerado o mais importante indicador de desempenho do mercado de ações brasileiro.
- **ISE:** Pelo quarto ano consecutivo, conquistamos a carteira de empresas do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) 2018 da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.
- **Projetos Sociais:** A B2W apoiará mais 8 projetos listados na Bolsa de Valores Socioambientais (BVSA), da B3 Investimento Social e reforçará a parceria com o Galpão Aplauso, para a oferta do curso de operador de logística a jovens moradores de Barueri, Itapevi e adjacências.

- **Ética:** Em abril de 2018, a B2W passou a ser signatária do Pacto Empresarial pela Integridade e Anticorrupção, iniciativa desenvolvida pelo Instituto Ethos, que tem por objetivo unir empresas e promover um mercado mais íntegro e ético e erradicar o suborno e a corrupção.
- **Prêmios:** O resultado do trabalho realizado pela B2W também é reconhecido por meio de prêmios que são referência no mercado, que atestam a credibilidade e a força de suas marcas. Em 2018, a Americanas.com ficou em primeiro lugar na categoria de "Vendas Online" da premiação Marcas Mais do Estadão. Já no Reputation Pulse, a Companhia conquistou o primeiro lugar na categoria "Comércio Eletrônico" e no prêmio Socioambiental Chico Mendes foi reconhecida com a "Certificação Selo Verde".

DESTAQUES FINANCEIROS

As informações contábeis que servem de base para os comentários abaixo referem-se ao 1T18 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.

A partir de janeiro de 2018, as demonstrações de resultados da Companhia passam a refletir as novas práticas contábeis implementadas pelo CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS 9. Desta forma, para manter a comparabilidade dos resultados (1T18 vs 1T17), está sendo reapresentada a demonstração de resultados do trimestre findo em 31 de março de 2017 (1T17), que pode ser verificada no anexo II (página 10).

Os principais efeitos das novas práticas contábeis são no GMV e na Receita Bruta, que passam a ser apresentados líquidos dos descontos condicionais (anteriormente contabilizados no resultado financeiro) e deduzidos das vendas com partes relacionadas (sem efeitos no Ebitda Ajustado).

Com a mudança na contabilização dos descontos condicionais, o EBITDA Ajustado é reduzido no mesmo valor do efeito positivo observado no Resultado Financeiro, sem alteração do Lucro Líquido.

Desta forma, o GMV Total do 1T17 foi ajustado em R\$ 167,8 MM, passando de R\$ 2.667,8 MM (apresentado no 1T17) para R\$ 2.500,1 MM. A Receita Bruta do 1T17 foi ajustada no mesmo valor, passando de R\$ 1.976,3 MM (apresentado no 1T17) para R\$ 1.808,5 MM. O EBITDA Ajustado do 1T17 foi ajustado em R\$ 66,7 MM (valor referente aos descontos condicionais do 1T17), passando de R\$ 109,0 MM (apresentado no 1T17) para R\$ 42,3 MM, enquanto que o Resultado Financeiro apresentou ajuste positivo em igual valor, saindo de R\$ -282,4 MM para R\$ -215,8 MM.

- **GMV Total:** No 1T18, o GMV foi de R\$ 3.103,1 milhões, crescimento de 24,1% quando comparado aos R\$ 2.500,1 milhões registrados no 1T17.

O Marketplace da B2W segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1.440 milhões de GMV no 1T18 (crescimento de 86,5%), com participação de 46,4% do GMV Total.

- **Receita Bruta:** No 1T18, a receita bruta totalizou R\$ 1.810,0 milhões, comparado com os R\$ 1.808,5 milhões registrados no 1T17.
- **Receita Líquida:** No 1T18, a receita líquida totalizou R\$ 1.476,6 milhões, comparado com os R\$ 1.455,0 milhões registrados no 1T17.
- **Lucro Bruto Ajustado:** No 1T18, o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 399,4 milhões, comparado com os R\$ 307,0 milhões registrados no 1T17. A margem bruta ajustada expandiu 5,9 p.p., passando de 21,1% no 1T17 para 27,0% no 1T18.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas:** No 1T18, as despesas ajustadas totalizaram R\$ 331,9 milhões vs os R\$ 264,7 registrados no 1T17.
- **EBITDA Ajustado:** No 1T18, o EBITDA Ajustado, já refletindo as mudanças das práticas contábeis, atingiu R\$ 67,4 milhões, comparado com os R\$ 42,3 milhões registrados no 1T17. A margem EBITDA Ajustada saiu de 2,9% no 1T17 para 4,6% no 1T18, um aumento de 1,7 p.p.
- **Resultado Financeiro Líquido:** No 1T18, o resultado financeiro líquido foi de R\$ -120,6 milhões, representando uma redução de 44,1% em relação aos R\$ -215,8 milhões registrados no 1T17.



- **Resultado Líquido:** No 1T18, o resultado líquido foi de R\$ -115,1 milhões, representando uma redução de 34,9% em relação aos R\$ -176,8 milhões registrados no 1T17.
- **Gestão de Caixa:**
 - **Geração de Caixa:** Redução de R\$ 668,9 MM no consumo de caixa no 1T18. O consumo de caixa no 1T18 totalizou R\$ 477,5 MM, redução de 58% em relação aos R\$ 1.146,0 MM registrados no 1T17. Como forma de capturar todos os efeitos, a geração/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:** Melhorou 14 dias (1T18 vs. 1T17), principalmente em função da forte aceleração do 3P (Marketplace).

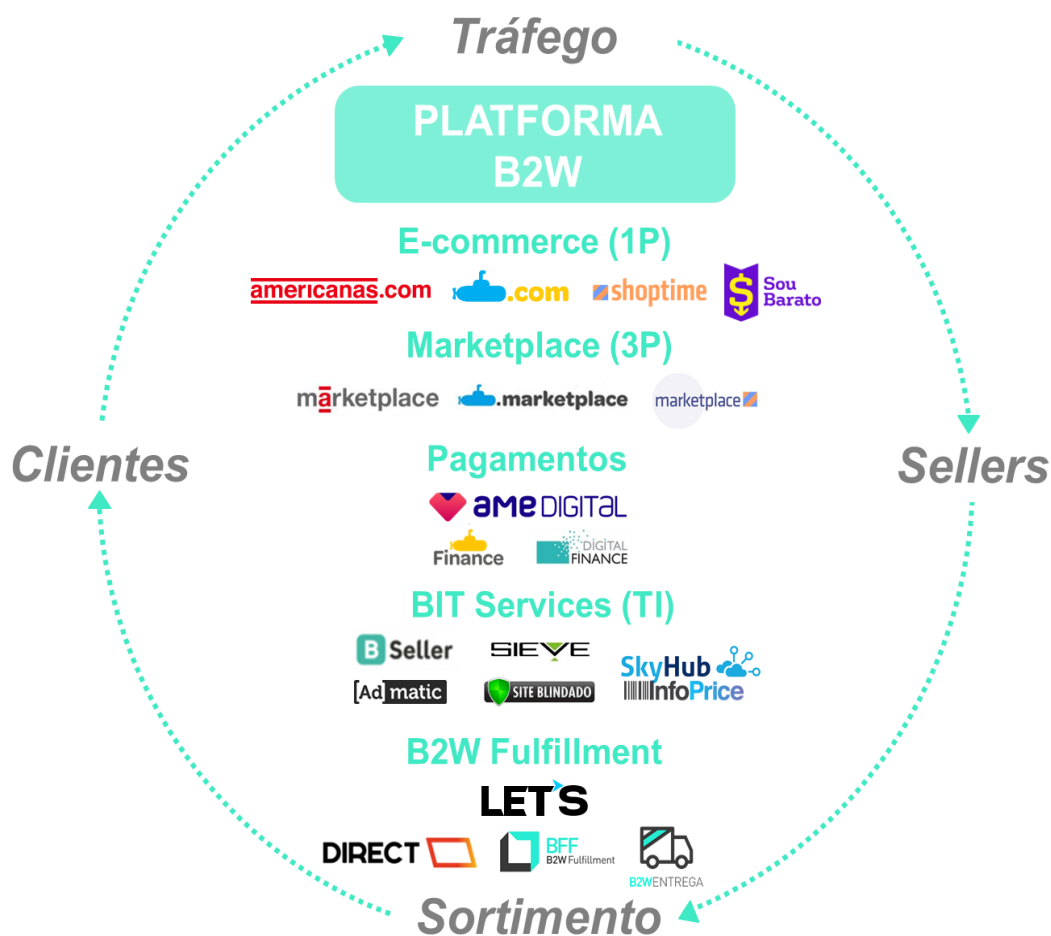
Importante lembrar que o Marketplace (cujas transações em cartão de crédito são aprovadas na plataforma da B2W e compõem o saldo bruto de recebíveis) não demanda Capital de Giro (a B2W figura como intermediária e recebe uma comissão sobre as vendas realizadas).
 - **CAPEX:** A B2W utiliza sua geração de caixa priorizando investimentos que apresentem os melhores retornos para os acionistas. Assim sendo, no 1T18, os investimentos consolidados no imobilizado e no intangível (desenvolvimento de websites e sistemas) totalizaram R\$ 77,5 milhões, representando 2,5% do GMV total.
- **Endividamento:** O caixa da B2W, excluindo os efeitos do FIDC, em 31/03/2018 totalizou R\$ 4.884,1 milhões, cobrindo 3,1 vezes o endividamento de curto prazo da Companhia, que totalizou R\$ 1.578,3 milhões.

ANEXO I: SOBRE B2W DIGITAL

A B2W Digital é líder 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 serviços de tecnologia, logística, distribuição, atendimento ao cliente e pagamentos.

PLATAFORMA DIGITAL E CICLO VIRTUOSO DA B2W:




ANEXO II: DEMONSTRATIVOS DE RESULTADO

EXCLUINDO OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital	Consolidado		
	Períodos findos em 31 de Março		
	1T18	1T17	Varição
Demonstração de Resultados ¹			
(em milhões de reais)		Reapresentado	
Gross Merchandise Volume (GMV)	3.103,1	2.500,1	24,1%
Receita Bruta de Vendas e Serviços	1.810,0	1.808,5	0,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(333,4)	(353,5)	-5,7%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	1.476,6	1.455,0	1,5%
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.077,3)	(1.148,0)	-6,2%
Lucro Bruto	399,4	307,0	30,1%
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	27,0%	21,1%	5,9 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais	(437,8)	(355,2)	23,3%
Com vendas	(295,8)	(245,3)	20,6%
Gerais e administrativas	(36,1)	(19,4)	86,1%
Depreciação e amortização	(105,9)	(90,5)	17,0%
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	(38,4)	(48,2)	-20,3%
Resultado Financeiro Líquido	(120,6)	(215,8)	-44,1%
Receitas financeiras	124,6	126,1	-1,2%
Despesas financeiras	(245,1)	(341,9)	-28,3%
Participação de acionista não controlador	0,1	0,1	-
Outras receitas (despesas) operacionais	(11,1)	(6,3)	76,2%
Imposto de renda e contribuição social	54,8	93,4	-41,3%
Resultado Líquido	(115,1)	(176,8)	-34,9%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-7,8%	-12,2%	4,4 p.p.
EBITDA Ajustado	67,4	42,3	59,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	4,6%	2,9%	1,7 p.p.

¹Refletindo ajustes do CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS9, conforme indicado na página 6 (Seção Destaques Financeiros)

 Efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.

SEM EXCLUIR OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital	Consolidado		
	Períodos findos em 31 de Março		
	1T18	1T17	Varição
Demonstração de Resultados ¹			
(em milhões de reais)		Reapresentado	
Gross Merchandise Volume (GMV)	3.103,1	2.500,1	24,1%
Receita Bruta de Vendas e Serviços	1.810,0	1.808,5	0,1%
Impostos sobre vendas e serviços	(333,4)	(353,5)	-5,7%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	1.476,6	1.455,0	1,5%
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.122,7)	(1.203,9)	-6,7%
Lucro Bruto	354,0	251,1	41,0%
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	24,0%	17,3%	6,7 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais	(392,4)	(299,3)	31,1%
Com vendas	(250,4)	(189,4)	32,2%
Gerais e administrativas	(36,1)	(19,4)	86,1%
Depreciação e amortização	(105,9)	(90,5)	17,0%
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	(38,4)	(48,2)	-20,3%
Resultado Financeiro Líquido	(120,6)	(215,8)	-44,1%
Receitas financeiras	124,6	126,1	-1,2%
Despesas financeiras	(245,1)	(341,9)	-28,3%
Participação de acionista não controlador	0,1	0,1	-
Outras receitas (despesas) operacionais	(11,1)	(6,3)	76,2%
Imposto de renda e contribuição social	54,8	93,4	-41,3%
Resultado Líquido	(115,1)	(176,8)	-34,9%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-7,8%	-12,2%	4,4 p.p.
EBITDA Ajustado	67,4	42,3	59,3%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	4,6%	2,9%	1,7 p.p.

¹Refletindo ajustes do CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS9, conforme indicado na página 6 (Seção Destaques Financeiros)

DEMONSTRATIVO DE RESULTADOS (1T17) COM RECONCILIAÇÃO DAS MUDANÇAS CONTÁBEIS DO CPC 47/IFRS 15 E CPC 48/IFRS 9

B2W - Companhia Digital	Consolidado		
	Períodos findos em 31 de Março		
	1T17	Ajustes	1T17 Reapresentado
Demonstração de Resultados			
(em milhões de reais)			
Gross Merchandise Volume (GMV)	2.667,8	(167,8)	2.500,1
Receita Bruta de Vendas e Serviços	1.976,3	(167,8)	1.808,5
Impostos sobre vendas e serviços	(375,6)	22,1	(353,5)
Receita Líquida de Vendas e Serviços	1.600,7	(145,7)	1.455,0
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.227,0)	79,0	(1.148,0)
Lucro Bruto	373,7	(66,7)	307,0
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	23,3%	-2,2 p.p.	21,1%
Receitas (Despesas) Operacionais	(355,2)	-	(355,2)
Com vendas	(245,3)	-	(245,3)
Gerais e administrativas	(19,4)	-	(19,4)
Depreciação e amortização	(90,5)	-	(90,5)
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	18,5	(66,7)	(48,2)
Resultado Financeiro Líquido	(282,4)	66,7	(215,8)
Receitas financeiras	126,1	-	126,1
Despesas financeiras	(408,5)	66,7	(341,9)
Participação de acionista não controlador	0,1	-	0,1
Outras receitas (despesas) operacionais	(6,3)	-	(6,3)
Imposto de renda e contribuição social	93,4	-	93,4
Resultado Líquido	(176,8)	-	(176,8)
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-11,0%	-1,2 p.p.	-12,2%
EBITDA Ajustado	109,0	(66,7)	42,3
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	6,8%	-3,9 p.p.	2,9%

 Efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.

B2W - Companhia Digital	Consolidado		
	Períodos findos em 31 de Março		
	1T17	Ajustes	1T17 Reapresentado
Demonstração de Resultados			
(em milhões de reais)			
Gross Merchandise Volume (GMV)	2.667,8	(167,8)	2.500,1
Receita Bruta de Vendas e Serviços	1.976,3	(167,8)	1.808,5
Impostos sobre vendas e serviços	(375,6)	22,1	(353,5)
Receita Líquida de Vendas e Serviços	1.600,7	(145,7)	1.455,0
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.282,9)	79,0	(1.203,9)
Lucro Bruto	317,8	(66,7)	251,1
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	19,9%	-2,6 p.p.	17,3%
Receitas (Despesas) Operacionais	(299,3)	-	(299,3)
Com vendas	(189,4)	-	(189,4)
Gerais e administrativas	(19,4)	-	(19,4)
Depreciação e amortização	(90,5)	-	(90,5)
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	18,5	(66,7)	(48,2)
Resultado Financeiro Líquido	(282,4)	66,7	(215,8)
Receitas financeiras	126,1	-	126,1
Despesas financeiras	(408,5)	66,7	(341,9)
Participação de acionista não controlador	0,1	-	0,1
Outras receitas (despesas) operacionais	(6,3)	-	(6,3)
Imposto de renda e contribuição social	93,4	-	93,4
Resultado Líquido	(176,8)	-	(176,8)
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-11,0%	-1,2 p.p.	-12,2%
EBITDA Ajustado	109,0	(66,7)	42,3
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	6,8%	-3,9 p.p.	2,9%

BALANÇO PATRIMONIAL

B2W - Companhia Digital Balço Patrimonial (em milhes de reais)	Consolidado	
	31/03/2018	31/12/2017
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e bancos	2.556,5	1.469,5
Ttulos e valores imobiliários	2.327,6	2.987,2
Contas a receber de clientes	328,8	414,7
Estoques	1.053,3	1.207,3
Impostos a recuperar	477,0	397,8
Despesas antecipadas e outros	532,8	483,0
Total do Ativo Circulante	7.276,0	6.959,5
NÃO CIRCULANTE		
Imposto de renda e contribuio social diferidos	1.012,7	953,7
Impostos a recuperar	1.151,1	1.142,2
Depósitos judiciais e outros créditos a receber	117,9	110,7
Imobilizado	457,1	469,8
Intangível	2.970,8	2.987,2
Total do Ativo Não Circulante	5.709,6	5.663,6
TOTAL DO ATIVO	12.985,6	12.623,1
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	1.329,3	1.766,6
Empréstimos e financiamentos	1.667,0	1.563,7
Debêntures	4,2	0,3
Salários, provisões e contribuies sociais	52,5	52,3
Tributos a recolher	38,5	51,2
Imposto de renda e contribuio social	3,8	5,9
Outras obrigaes	263,9	257,4
Total do Passivo Circulante	3.359,2	3.697,4
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Exigível a longo prazo:		
Empréstimos e financiamentos	5.197,7	4.478,1
Debêntures	200,0	200,0
Partes relacionadas	222,8	126,9
Provisões para contingências e outras obrigaes	211,3	215,0
Total do Passivo Não Circulante	5.831,8	5.020,0
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	5.709,2	5.709,2
Reservas de capital	56,5	52,3
Ajuste de avaliao patrimonial	(0,9)	(0,9)
Lucros (prejuizos) acumulados	(1.969,8)	(1.854,6)
Participao de não controladores	(0,4)	(0,3)
Total do Patrimônio Líquido	3.794,6	3.905,7
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	12.985,6	12.623,1

FLUXO DE CAIXA

B2W - Companhia Digital			
Demonstrativo de Fluxo de Caixa			
(em milhões de reais)			
	Consolidado		
Atividades Operacionais	31/03/2018	31/03/2017	Varição
Resultado Líquido do Período	(115,3)	(176,9)	(61,6)
Ajustes ao Resultado Líquido:			
Depreciações e amortizações	106,6	91,2	(15,4)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(59,0)	(97,6)	(38,6)
Juros, variações monetárias e cambiais	124,4	138,5	14,1
Outros	(14,5)	(3,0)	11,5
Resultado Líquido Ajustado	42,2	(47,8)	(90,0)
Variações de Capital de Giro:			
Contas a receber	128,9	141,8	12,9
Estoques	158,8	302,2	143,4
Fornecedores	(461,0)	(1.012,1)	(551,1)
Variações em Capital de Giro:	(173,3)	(568,1)	(394,8)
Variações em Ativos:			
Despesas antecipadas	2,9	5,4	2,5
Depósitos judiciais	(7,2)	(1,3)	5,9
Impostos a recuperar	(88,1)	2,5	90,6
Demais contas a receber (circulante e não circulante)	(52,8)	(51,9)	0,9
Variações em Ativos:	(145,2)	(45,3)	99,9
Variações em Passivos:			
Salários e encargos sociais	0,2	(4,8)	(5,0)
Tributos a recolher (circulante e não circulante)	(12,7)	(40,4)	(27,7)
Outras obrigações (circulante e não circulante)	(2,9)	(81,8)	(78,9)
Contas a receber/pagar empresas ligadas	95,9	(44,2)	(140,1)
Variações em Passivos:	80,5	(171,2)	(251,7)
Liquidação de juros sobre empréstimos e debêntur	(56,6)	(75,0)	(18,4)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	-	1,8	1,8
Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais	(252,4)	(905,6)	(653,2)
Atividades de Investimento			
Títulos e valores mobiliários	659,6	(10,0)	(669,6)
Imobilizado	(2,2)	(1,6)	0,6
Intangível	(75,3)	(63,9)	11,4
Valor pago pelas aquisições de controladas	(1,7)	(23,1)	(21,4)
Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento	580,4	(98,6)	(679,0)
Atividades de Financiamento			
Captações	1.000,0	589,0	(411,0)
Pagamentos	(241,0)	(111,4)	129,6
Aumento de capital em dinheiro	-	752,2	752,2
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	759,0	1.229,8	470,8
Acréscimo (redução) líquido em disponibilidades	1.087,0	225,9	(861,1)
Caixa e Bancos no início do período	1.469,5	224,2	(1.245,3)
Caixa e Bancos no final do período	2.556,5	450,1	(2.106,4)

ANEXO III: NOTA SOBRE O DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

Efeitos na consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital

A Click-Rodo e a Direct (subsidiárias da B2W Digital) prestam 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 1T18, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 67,4 milhões. Incluindo as outras receitas e despesas operacionais, o EBITDA, conforme instrução CVM 527/12, seria de R\$ 56,3 milhões no 1T18 (3,8% da RL) vs R\$ 36,0 MM no 1T17 (2,5% da RL).

ANEXO IV: ENDIVIDAMENTO

	Incluindo Efeitos do FIDC		Excluindo Efeitos do FIDC	
	31/03/2018	31/03/2017	31/03/2018	31/03/2017
Endividamento Consolidado - R\$ MM				
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	1.667,0	574,1	1.578,3	574,1
Debêntures de Curto Prazo	4,2	8,4	4,2	8,4
Endividamento de Curto Prazo	1.671,2	582,5	1.582,5	582,5
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	5.197,7	3.885,1	5.197,7	3.416,3
Debêntures de Longo Prazo	200,0	200,0	200,0	200,0
Endividamento de Longo Prazo	5.397,7	4.085,1	5.397,7	3.616,3
Endividamento Bruto (1)	7.068,9	4.667,5	6.980,2	4.198,7
Disponibilidades	4.884,1	2.062,9	4.884,1	2.062,9
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	241,1	489,8	152,4	21,0
Disponibilidades Totais (2)	5.125,2	2.552,7	5.036,5	2.083,9
Dívida (Caixa) Líquida (2) - (1)	1.943,7	2.114,8	1.943,7	2.114,8
Geração (Consumo) de Caixa¹	(477,5)	(1.146,0)	(477,5)	(1.146,0)
Prazo Médio de Vencimento da Dívida (dias)	805	790	814	840

O nível de alavancagem da B2W (Dívida Líquida/EBITDA) não é utilizado para fins de covenants nos contratos de empréstimos e financiamentos da Companhia.

¹Exclui efeitos 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. A composição do contas a receber da B2W está demonstrada na tabela a seguir:

	Incluindo Efeitos do FIDC		Excluindo Efeitos do FIDC	
	31/03/2018	31/03/2017	31/03/2018	31/03/2017
Conciliação Contas a Receber Consolidado - R\$ MM				
Recebíveis de Cartões de Crédito Bruto	3.318,1	2.741,5	3.318,1	2.741,5
Desconto de Recebíveis	(3.077,1)	(2.251,7)	(3.165,7)	(2.720,5)
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	241,1	489,8	152,4	21,0
Ajuste a Valor Presente	(3,0)	(0,7)	(3,0)	(0,7)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(34,9)	(25,9)	(34,9)	(25,9)
Outras Contas a Receber	125,6	162,2	125,6	162,2
Contas a Receber Líquido Consolidado	328,8	625,4	240,1	156,6

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.
- **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).
- **Novos Clientes:** Aumento na base de clientes ativos nos últimos 12 meses.
- **Participação Marketplace:** Vendas do Marketplace sobre o GMV consolidado total.

INFORMAÇÕES SOBRE WEBCAST E CONFERENCE CALL

Teleconferência com tradução simultânea para o inglês seguida de sessão bilingue de perguntas e respostas.

**B2W**
DIGITAL

Eventos 1T18

Divulgação de Resultados

10 de maio de 2018 (quinta-feira)
após fechamento da Bolsa

Teleconferência com Webcast

(em português - tradução simultânea para inglês)

11 de maio de 2018 (sexta-feira)

12:00h (Horário de Brasília)

Acesso: +55 (11) 3193-1001

ou +55 (11) 2820-4001

Código: B2W

Link para Webcast:

[www.b2wdigital.com/
webcast1T18](http://www.b2wdigital.com/webcast1T18)

Replay: Até 17 de maio de 2018

Acesso: +55 (11) 3193-1012

ou +55 (11) 2820-4012

Código: 197007#

Palestrante:

Fábio Abrate - CFO e DRI

Equipe de Relações

com Investidores

ri@b2wdigital.com

+55 (21) 2206-6000

1Q18 Events

Earnings Release

May 10th, 2018 (Thursday)
after Bovespa's trading hours

Conference Call and Webcast

(in Portuguese - simultaneous translation into English)

May 11th, 2018 (Friday)

11:00 a.m. (Eastern Time)

Connection: +1 646 828-8246

ou +1 786 924-6977

Code: B2W

Link to Webcast:

[www.b2wdigital.com/
webcast1Q18](http://www.b2wdigital.com/webcast1Q18)

Replay: Until May 17th, 2018

Access: +55 (11) 3193-1012

or +55 (11) 2820-4012

Code: 915825#

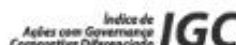
Speaker:

Fábio Abrate - CFO and IRO

Investor Relations Team

ri@b2wdigital.com

+55 (21) 2206-6000

**IBOVESPA****CVM****BTOW3
NOVO
MERCADO**
BM&FBOVESPA**ITAG**
Índice de
Ações com Tag Along
Diferenciado**IGC**
Índice de
Ações com Governança
Corporativa Diferenciado**ICON**
Índice
de Consumo**MSCI****ISE**
Índice de
Sustentabilidade
Empresarial**FTSE**