

## B2W DIGITAL ANUNCIA GERAÇÃO DE CAIXA DE R\$ 43,9 MILHÕES NO 3T17

*O Marketplace da B2W segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1,15 bilhão de GMV no 3T17 (crescimento de 101,2%), com participação de 35,7% do GMV total*

**Rio de Janeiro, 1º de novembro de 2017:** B2W Digital (Bovespa: BTOW3), a maior e mais querida companhia digital da América Latina, anuncia hoje os resultados do 3º trimestre 2017.

PRINCIPAIS INDICADORES	3T17	3T16	Delta	9M17	9M16	Delta
GMV Total (R\$ MM)	3.216	3.060	5,1%	8.638	8.022	7,7%
Marketplace (R\$ MM)	1.149	571	101,2%	2.737	1.317	107,8%
Marketplace (% do GMV)	35,7%	18,7%	17,0 p.p.	31,7%	16,4%	+15,3 p.p.
Mobile (% do Tráfego)	59,8%	52,2%	+7,6 p.p.	54,7%	48,5%	+6,2 p.p.
Novos Clientes (Mil LTM)	754	375	N.A	754	375	N.A

### MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Ao longo dos últimos 5 anos, a B2W investiu fortemente na sua Plataforma Digital, com o propósito maior de conectar pessoas, negócios, produtos e serviços. Este importante ciclo de investimentos fez parte do Plano Estratégico da B2W para enfrentar os desafios estruturais e logísticos do país, criando a melhor experiência para o cliente e barreiras de entrada. A Plataforma Digital construída permite hoje que a Companhia opere em diferentes frentes de negócio, como Vendas Diretas/1P, Marketplace/3P, Logística e Distribuição, Serviços Digitais, entre outras, e permite também que oportunidades futuras de negócios sejam desenvolvidas e implementadas com grande velocidade.

Da mesma forma que a nossa Plataforma Digital é atrativa para o Cliente, peça central da estratégia da Companhia, deve ser também capaz de atrair parceiros estratégicos como fornecedores e sellers do Marketplace.

Em menos de 4 anos de operação, o Marketplace atingiu R\$ 3,6 bilhões em volume transacionado (últimos 12 meses) e continua crescendo de forma acelerada (+101,2% no 3T17 vs. 3T16). Este crescimento do Marketplace reflete a proposta de valor que a B2W oferece aos seus sellers (tráfego qualificado, acesso às marcas mais queridas da internet no Brasil, suporte em logística, distribuição e atendimento ao cliente, diferentes tipos de serviços digitais e, sobretudo, time comercial extremamente experiente e qualificado).

Nos nove primeiros meses de 2017, os investimentos da Companhia estiveram voltados para o crescimento exponencial do Marketplace, que já representa 36% do GMV Total (3T17) e deve representar mais de 50% do GMV Total em 2018.

Os resultados das ações que estão em curso já refletiram em um avanço na trajetória de geração de caixa da Companhia. No 3T17, a B2W gerou R\$ 44 milhões de caixa, o que representa uma evolução de R\$ 530 milhões em relação ao 3T16, sendo o melhor resultado, para o período, nos últimos 4 anos. No ano completo de 2017, o consumo de caixa (vs. 2016) deve reduzir significativamente, colocando a Companhia na direção da geração de caixa livre no curto prazo, importante movimento para tornar a B2W autossustentável.

## DESTAQUES 3T17

- **B2W Marketplace conectou mais de 1.800 novos sellers no 3T17.** O Marketplace (3P) continua em rápido crescimento, saindo de uma base de 6.000 sellers em junho de 2017 para mais de 7.800 sellers em setembro de 2017.
- **B2W Digital expandiu o programa de fidelidade Submarino Prime.** O programa, que anteriormente era restrito às capitais Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte, foi ampliado para todas as 2.479 cidades das regiões Sul e Sudeste, abrangendo 65% do PIB brasileiro.
- **B2W Digital anunciou lançamento do programa de fidelidade Americanas Prime.** Durante a Black Friday, os clientes da Americanas.com já poderão aproveitar os benefícios do programa.
- **B2W Digital anunciou expansão dos programas de fidelidade (Prime) para o Marketplace.** Os programas de fidelidade Submarino Prime e Americanas Prime serão estendidos aos sellers do Marketplace que utilizam o B2W Entrega, ampliando o sortimento atual de 160 mil para mais 1 milhão de ofertas disponíveis aos assinantes.
- **B2W Marketplace anunciou o lançamento do segmento de C2C (customer to customer).** A venda de produtos usados entre pessoas físicas, segmento de rentabilidade superior, ampliará o sortimento dos sites de forma ilimitada e contribuirá significativamente para ampliar o tráfego dos sites e a base de clientes da B2W.
- **B2W Digital foi a campeã em duas categorias do prêmio “Época Reclame Aqui”.** Americanas.com venceu, pela quinta vez consecutiva, na categoria E-commerce Grandes Operações e Direct ganhou, pela segunda vez consecutiva, na categoria Logística e Transporte. A premiação é realizada com base nos votos dos clientes.
- **Lojas Americanas iniciou a venda de produtos nos sites da B2W Digital.** Ao longo do 4T17, mais de 6.000 itens estarão disponíveis para entrega nos estados de SP, RJ, MG e PE. A operação conta com o suporte da plataforma de logística e tecnologia da B2W Digital: B2W Entrega (Logística); B-Seller (Tecnologia); e SkyHub (Integração). Em 2018 a oferta de produtos estará disponível para todo o Brasil.

## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS PARA ALAVANCAR A PLATAFORMA DIGITAL

- **Comercial e Marketing**
  - **Market Share:** Desde o início do plano de investimento, o *market share* da B2W expandiu em 8,0 p.p., passando de 19,9% no 1S12 para 27,9% no 3T17.
  - **Sortimento:** O número de itens (SKUs) ofertados nos sites, totalizou 4,2 milhões ao final do 3T17, crescimento de 62% vs o 3T16, impulsionado pelo Marketplace.
  - **Prime:** A companhia expandiu a oferta do programa para todas as 2.479 cidades das regiões Sul e Sudeste, anteriormente restrito às capitais Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte. Em novembro, a companhia lançará o Americanas Prime, programa de fidelidade da Americanas.com, permitindo que os clientes da marca já utilizem o serviço durante a Black Friday. Até o final do ano, os programas Submarino Prime e Americanas Prime serão estendidos aos sellers do Marketplace, ampliando o sortimento atual de 160 mil para mais de 1 milhão de ofertas. Os sellers que utilizam o B2W Entrega, serviço de logística e distribuição da B2W, poderão participar dos programas.
    - O programa de fidelidade Prime oferece ao cliente uma experiência de compra superior por um valor fixo anual. Com o Prime, o cliente compra com frete grátis e entrega rápida quantas vezes quiser, recebe ofertas exclusivas e conta com atendimento dedicado.
- **Evolução do Marketplace**
  - **GMV Marketplace:** No 3T17, o Marketplace registrou crescimento de 101,2%, atingindo GMV de R\$ 1.148,8 milhões e com participação de 35,7% do GMV total.
  - **Sortimento:** B2W Marketplace atingiu 3,8 milhões de itens ao final do 3T17, crescimento de 80% em comparação ao mesmo período do ano anterior.
  - **C2C:** Até o final do ano, a Companhia disponibilizará a venda de produtos usados entre pessoas físicas (C2C), ampliando o sortimento dos sites de forma ilimitada e contribuindo significativamente no aumento do tráfego recorrente dos sites e na base de clientes da B2W.

- **Logística e Operações**

- **Unidade de Distribuição (UND):** No 3T17, a participação da UND atingiu 97% do total de entregas realizadas pela Companhia nas vendas diretas/1P. Ao longo do trimestre, a Unidade de Distribuição passou a realizar as entregas de 14 novos clientes, incluindo importantes sellers do Marketplace. A receita com clientes externos já representou 40% do faturamento total no trimestre.
- **Menu de Frete:** A verticalização da logística e da distribuição permitiu a criação do Menu de Frete com 6 opções de entrega para todo o país: *Same Day*, *Next Day*, Rápida, Econômica, Agendada e Entrega em Loja. No 3T17, o número de entregas diárias da opção “*Next Day*” do Menu de Frete aumentou em 120% em relação ao 3T16.
- **B2W Entrega:** A plataforma que opera e controla as entregas do Marketplace, atingiu mais de 2.500 sellers na base ao final do 3T17. Até o final do ano, a plataforma estará integrada ao programa de fidelidade (Prime), permitindo que os sellers disponibilizem seus itens para os clientes Prime.

- **Mobile e Tecnologia**

- **Tráfego:** Ao longo do 3T17, o tráfego por dispositivos móveis representou mais da metade do total de visitas, atingindo 59,8%, um crescimento de 7,6 p.p. comparado com o 3T16.
- **Apps:** 2,5 milhões de downloads ao longo do 3T17, crescimento de 98% em comparação ao 3T16 e totalizando aproximadamente 14 milhões de downloads desde os seus lançamentos.

- **Serviços Digitais**

- **B2WAds:** A plataforma de anúncios nativos do B2W Marketplace conectou 250 novos sellers ao longo do 3T17, totalizando uma base de mais de 1.000 anunciantes.
- **BIT Services:** soluções completas em diferentes verticais de tecnologia para suportar as operações de e-commerce da B2W (1P) e dos sellers do Marketplace (3P).
  - 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 de 3T17, a joint-venture de cartões de crédito da B2W e Cetelem (Submarino Finance e Digital Finance) registrou um volume de R\$ 846,7 milhões em transações aprovadas, representando um crescimento de 16% em comparação com 3T16. Ao longo dos 9M17, registraram um volume de R\$ 2,3 bilhões em transações aprovadas, representando um crescimento de 23% em comparação com o 9M16. No mesmo período, a carteira de recebíveis dessas operações foi de R\$ 1,2 bilhão, crescimento de 17% em comparação com o 9M16.
  - Em 30 de setembro de 2017, essas operações registravam 2,5 milhões de cartões emitidos (1.649 mil no Submarino Finance e 855 mil na Digital Finance, que inclui as marcas Americanas.com, Shoptime e Sou Barato).
- **Cartão BNDES:** Disponível como meio de pagamento no site B2W Empresas (vendas corporativas), que passa a ser o primeiro site de comércio eletrônico a aceitar o Cartão. O cartão BNDES possui R\$ 58 bilhões em crédito pré-aprovado eacionou R\$ 5,6 bilhões em 2016.

- **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 nota média dada pelos clientes no Reclame Aqui para as marcas da B2W é de 7,8, enquanto as marcas dos principais concorrentes possuem uma nota média de 5,7.

- 79% dos clientes que registraram reclamações no Reclame Aqui indicaram que pretendem voltar a comprar nas marcas da B2W, enquanto apenas 56% dos clientes indicaram que pretendem voltar a comprar nos sites dos concorrentes.
- O índice médio de solução das marcas da B2W é de 93% no site Reclame Aqui, enquanto o índice médio dos concorrentes é de 80%.
- Essas conquistas são resultado do compromisso da Companhia em otimizar a qualidade de serviço e atendimento oferecido aos seus clientes.

- **Talentos Digitais**

- **Hackathon:** Como estímulo ao desenvolvimento de projetos tecnológicos empreendedores com potencial de criação de novos negócios, promovemos o evento IronBIT, onde foram desenvolvidas importantes iniciativas através da prática do hackathon (maratona de programação). Ao todo foram 83 inscritos, 22 propostas e 13 projetos inovadores desenvolvidos.
- **Summer Job:** Contou com alunos de renomadas Universidades Nacionais e Internacionais que desenvolveram projetos com foco em inovação e melhoria de processos. Em junho de 2017, a B2W realizou, pela quinta vez, o International Summer Internship, programa para recrutamento de alunos de universidades norte-americanas de primeira linha. Além disso, o programa de Summer Job também foi expandido para as universidades brasileiras mais conceituadas.
- **Brazil Field Projects:** Em agosto de 2017, a B2W recebeu em sua sede no Rio de Janeiro quatro alunos de diferentes nacionalidades do programa de MBA do IESE Business School durante o período de uma semana para desenvolver, em conjunto com associados, um projeto de automatização do processo de decisão estratégica de precificação dos produtos.

- **Sustentabilidade Empresarial**

- **ISE:** Pelo terceiro ano consecutivo, a B2W foi selecionada para integrar a carteira do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da BM&FBOVESPA.
- **BVSA:** A B2W manteve a parceria com a Bolsa de Valores Socioambiental da Bovespa (BVSA), apoiando mais um projeto em abril de 2017. Entre 2015 e 2017, a Companhia apoiou 11 projetos com base nos Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU.
- **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).

## DESTAQUES FINANCEIROS

As informações contábeis que servem de base para os comentários abaixo referem-se ao 3T17, 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 3T17, o GMV foi de R\$ 3.216,0 milhões, comparado com os R\$ 3.060,0 milhões registrados no 3T16, representando um crescimento de 5,1%. O Marketplace da B2W segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1.148,8 milhões de GMV no 3T17 (crescimento de 101,2%), com participação de 35,7% do GMV total.
- **Receita Bruta:** No 3T17, a receita bruta totalizou R\$ 2.184,7 milhões, comparado com os R\$ 2.551,2 milhões registrados no 3T16, representando uma variação de -14,4%.
- **Receita Líquida:** No 3T17, a receita líquida totalizou R\$ 1.775,1 milhões, comparado com os R\$ 2.065,2 milhões registrados no 3T16, representando uma variação de -14,0%.
- **Lucro Bruto Ajustado:** No 3T17, o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 430,6 milhões, comparado com os R\$ 496,0 milhões registrados no 3T16, representando uma variação de -13,2%.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (VG&A) Ajustadas:** No 3T17, as despesas ajustadas totalizaram R\$ 271,1 milhões, representando uma redução de R\$ 83,9 milhões (-23,6%) vs os R\$ 355,0 registrados no 3T16. No 3T17, as despesas VG&A representaram 15,3% da receita líquida, uma redução de 1,9 p.p. em comparação com o 3T16, quando as despesas representaram 17,2% da receita líquida.
- **EBITDA Ajustado:** No 3T17, o EBITDA Ajustado atingiu R\$ 159,5 milhões, comparado com os R\$ 141,0 milhões registrados no 3T16, representando um crescimento de 13,1%. A margem EBITDA Ajustada saiu de 6,8% no 3T16 para 9,0% no 3T17.
- **Resultado Financeiro Líquido:** No 3T17, o resultado financeiro líquido foi de R\$ -197,7 milhões, representando uma redução de 28,3% em relação aos R\$ -275,7 milhões registrados no 3T16.
- **Resultado Líquido:** No 3T17, o resultado líquido foi de R\$ -88,0 milhões, representando uma redução de 39,3% em relação aos R\$ -144,9 milhões registrados no 3T16.
- **Gestão de Caixa:**
  - Capital de Giro: variou 8 dias (3T17 vs. 3T16), principalmente em função do processo de desaceleração do 1P (Vendas Diretas) e da forte aceleração do 3P (Marketplace).

Na medida em que a Companhia migra categorias do 1P (menor rentabilidade) para o 3P (maior rentabilidade), existe uma pressão inicial em capital de giro e caixa, devido ao menor giro dos estoques existentes e à alteração no relacionamento comercial com os Fornecedores de mercadorias.

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 3T17, os investimentos consolidados no imobilizado e no intangível (desenvolvimento de websites e sistemas) totalizaram R\$ 84,8 milhões (redução de 12,5% vs os R\$ 96,9 milhões do 3T16), representando 2,6% do GMV total (redução de 0,6 p.p. vs os 3,2% do 3T16). Dessa forma, o EBITDA Ajustado no 3T17 cobriu 188% do CAPEX do período, comparado com um índice de cobertura de 146% no 3T16.
- **Endividamento:** O caixa da B2W, excluindo a consolidação do FIDC, em 30/09/2017 totalizou R\$ 3.568,4 milhões, 3,3x o endividamento de curto prazo da Companhia, que totalizou R\$ 1.083,7 milhões. O nível de alavancagem (definido como Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM) foi de 3,0x em 30/09/2017 comparado com 3,1x em 30/06/2017.

- **Aumento de Capital**

- Em 9 de março de 2017, foi realizada Reunião do Conselho de Administração com o objetivo de aprovar a proposta de aumento do capital social da Companhia, posteriormente submetida à aprovação da Assembleia Geral Extraordinária, no valor de R\$ 1.210.000.000,00 (um bilhão, duzentos e dez milhões de reais), mediante a emissão privada de 110.000.000 novas ações ordinárias, nominativas e sem valor nominal, pelo preço de emissão de R\$ 11,00 (onze reais) por ação.
- O Aumento de Capital foi aprovado por maioria em Assembleia Geral Extraordinária realizada no dia 25 de março de 2017. Dessa forma, os acionistas tiveram do dia 27 de março de 2017 ao dia 25 de abril de 2017 o direito de exercer a preferência na subscrição das novas ações emitidas, na proporção de suas participações no capital da Companhia no fechamento do pregão do dia 24 de março de 2017.
- O Aumento de Capital teve por objetivo reforçar o caixa e melhorar a estrutura de capital da Companhia. O Aumento de Capital permitirá que a Companhia siga investindo na sua plataforma digital e acelere o crescimento do Marketplace.
- O Aumento de Capital contou com a adesão de praticamente 100% dos acionistas da Companhia. Lojas Americanas entrou com R\$ 752 milhões no dia 27 de março de 2017 (equivalentes a sua participação de 62,16%) e os acionistas minoritários aderiram na sua totalidade com os demais R\$ 458 milhões entre o final de abril e início de maio de 2017.

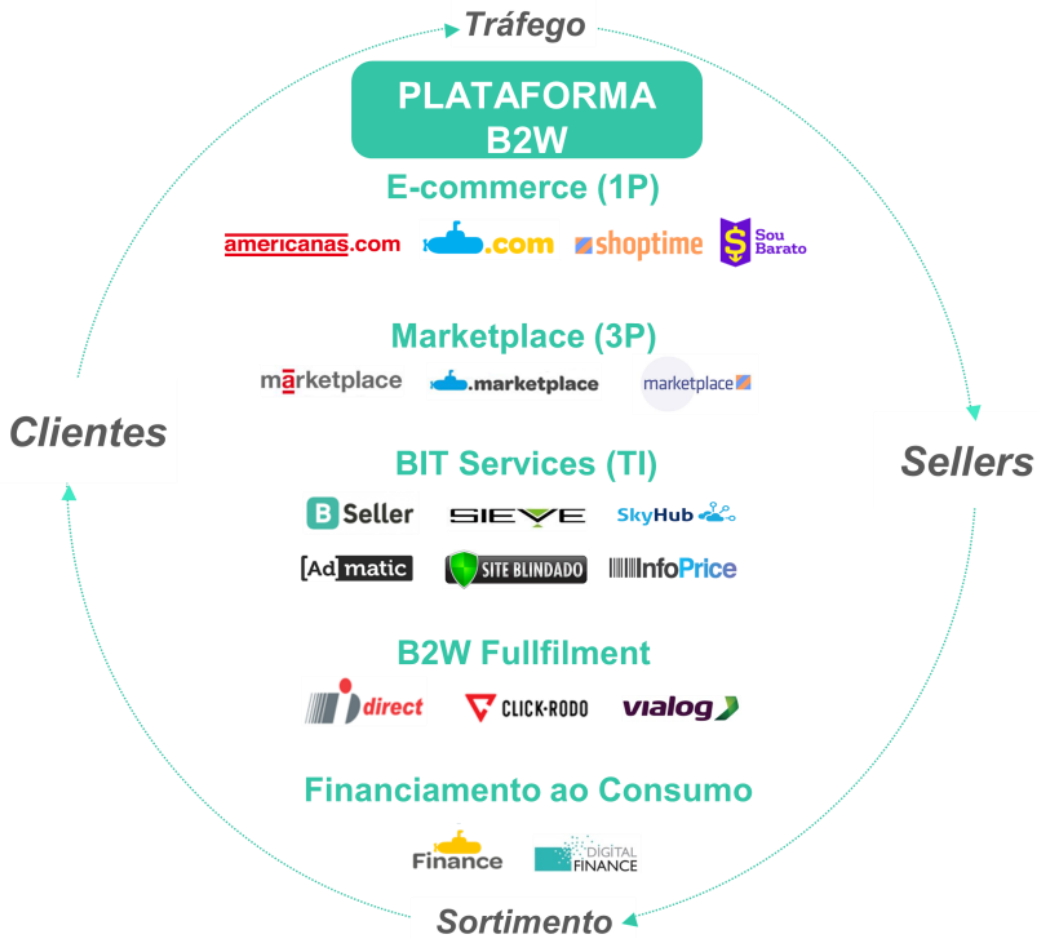


**ANEXO I: SOBRE B2W DIGITAL**

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 financiamento ao consumo.

**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			Consolidado		
	Períodos findos em 30 de Setembro			Períodos findos em 30 de Setembro		
(em milhões de reais)	3T17	3T16	Variação	9M17	9M16	Variação
<b>Gross Merchandise Volume (GMV)</b>	<b>3.216,0</b>	<b>3.060,0</b>	<b>5,1%</b>	<b>8.637,6</b>	<b>8.022,0</b>	<b>7,7%</b>
<b>Receita Bruta de Vendas e Serviços</b>	<b>2.184,7</b>	<b>2.551,2</b>	<b>-14,4%</b>	<b>6.183,2</b>	<b>6.854,1</b>	<b>-9,8%</b>
Impostos sobre vendas e serviços	(409,6)	(486,0)	-15,7%	(1.168,5)	(1.277,5)	-8,5%
<b>Receita Líquida de Vendas e Serviços</b>	<b>1.775,1</b>	<b>2.065,2</b>	<b>-14,0%</b>	<b>5.014,7</b>	<b>5.576,6</b>	<b>-10,1%</b>
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.344,5)	(1.569,2)	-14,3%	(3.828,1)	(4.215,1)	-9,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>430,6</b>	<b>496,0</b>	<b>-13,2%</b>	<b>1.186,5</b>	<b>1.361,5</b>	<b>-12,8%</b>
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	24,3%	24,0%	0,3 p.p.	23,7%	24,4%	-0,7 p.p.
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(356,4)</b>	<b>(427,8)</b>	<b>-16,7%</b>	<b>(1.038,7)</b>	<b>(1.149,2)</b>	<b>-9,6%</b>
Com vendas	(259,5)	(337,9)	-23,2%	(732,9)	(879,8)	-16,7%
Gerais e administrativas	(11,7)	(17,1)	-31,9%	(48,5)	(54,6)	-11,2%
Depreciação e amortização	(85,3)	(72,8)	17,2%	(257,3)	(214,8)	19,8%
<b>Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial</b>	<b>74,2</b>	<b>68,2</b>	<b>8,8%</b>	<b>147,9</b>	<b>212,3</b>	<b>-30,3%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(197,7)</b>	<b>(275,7)</b>	<b>-28,3%</b>	<b>(695,0)</b>	<b>(760,2)</b>	<b>-8,6%</b>
Receitas financeiras	135,5	115,0	17,8%	393,4	342,4	14,9%
Despesas financeiras	(333,2)	(390,7)	-14,7%	(1.088,5)	(1.102,6)	-1,3%
Participação de acionista não controlador	0,2	0,0	-	0,2	0,0	-
Outras receitas (despesas) operacionais*	(8,7)	(9,7)	-10,3%	(21,0)	(25,2)	-16,7%
Imposto de renda e contribuição social	44,0	72,3	-39,1%	191,3	189,5	0,9%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(88,0)</b>	<b>(144,9)</b>	<b>-39,3%</b>	<b>(376,6)</b>	<b>(383,6)</b>	<b>-1,8%</b>
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-5,0%	-7,0%	2,0 p.p.	-7,5%	-6,9%	-0,6 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>159,5</b>	<b>141,0</b>	<b>13,1%</b>	<b>405,1</b>	<b>427,1</b>	<b>-5,2%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	9,0%	6,8%	2,2 p.p.	8,1%	7,7%	0,4 p.p.

\* Na antiga norma contábil, chamado de "resultado não operacional".

 Efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.

### SEM EXCLUIR OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital	Consolidado			Consolidado		
	Períodos findos em 30 de Setembro			Períodos findos em 30 de Setembro		
(em milhões de reais)	3T17	3T16	Variação	9M17	9M16	Variação
<b>Gross Merchandise Volume (GMV)</b>	<b>3.216,0</b>	<b>3.060,0</b>	<b>5,1%</b>	<b>8.637,6</b>	<b>8.022,0</b>	<b>7,7%</b>
<b>Receita Bruta de Vendas e Serviços</b>	<b>2.184,7</b>	<b>2.551,2</b>	<b>-14,4%</b>	<b>6.183,2</b>	<b>6.854,1</b>	<b>-9,8%</b>
Impostos sobre vendas e serviços	(409,6)	(486,0)	-15,7%	(1.168,5)	(1.277,5)	-8,5%
<b>Receita Líquida de Vendas e Serviços</b>	<b>1.775,1</b>	<b>2.065,2</b>	<b>-14,0%</b>	<b>5.014,7</b>	<b>5.576,6</b>	<b>-10,1%</b>
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(1.385,2)	(1.661,7)	-16,6%	(3.961,3)	(4.450,5)	-11,0%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>389,9</b>	<b>403,5</b>	<b>-3,4%</b>	<b>1.053,4</b>	<b>1.126,1</b>	<b>-6,5%</b>
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	22,0%	19,5%	2,5 p.p.	21,0%	20,2%	0,8 p.p.
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(315,7)</b>	<b>(335,3)</b>	<b>-5,8%</b>	<b>(905,5)</b>	<b>(913,8)</b>	<b>-0,9%</b>
Com vendas	(218,8)	(245,4)	-10,9%	(599,7)	(644,4)	-6,9%
Gerais e administrativas	(11,7)	(17,1)	-31,9%	(48,5)	(54,6)	-11,2%
Depreciação e amortização	(85,3)	(72,8)	17,2%	(257,3)	(214,8)	19,8%
<b>Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial</b>	<b>74,2</b>	<b>68,2</b>	<b>8,8%</b>	<b>147,9</b>	<b>212,3</b>	<b>-30,3%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(197,7)</b>	<b>(275,7)</b>	<b>-28,3%</b>	<b>(695,0)</b>	<b>(760,2)</b>	<b>-8,6%</b>
Receitas financeiras	135,5	115,0	17,8%	393,4	342,4	14,9%
Despesas financeiras	(333,2)	(390,7)	-14,7%	(1.088,5)	(1.102,6)	-1,3%
Participação de acionista não controlador	0,2	0,0	-	0,2	0,0	-
Outras receitas (despesas) operacionais*	(8,7)	(9,7)	-10,3%	(21,0)	(25,2)	-16,7%
Imposto de renda e contribuição social	44,0	72,3	-39,1%	191,3	189,5	0,9%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(88,0)</b>	<b>(144,9)</b>	<b>-39,3%</b>	<b>(376,6)</b>	<b>(383,6)</b>	<b>-1,8%</b>
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-5,0%	-7,0%	2,0 p.p.	-7,5%	-6,9%	-0,6 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>159,5</b>	<b>141,0</b>	<b>13,1%</b>	<b>405,1</b>	<b>427,1</b>	<b>-5,2%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	9,0%	6,8%	2,2 p.p.	8,1%	7,7%	0,4 p.p.

\* Na antiga norma contábil, chamado de "resultado não operacional".

## BALANÇO PATRIMONIAL

B2W - Companhia Digital Balço Patrimonial (em milhões de reais)	Consolidado	
	30/09/2017	30/06/2017
<b>ATIVO</b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e bancos	1.422,2	1.693,5
Títulos e valores imobiliários	2.354,9	1.799,5
Contas a receber de clientes	448,5	340,3
Estoques	1.051,0	997,9
Impostos a recuperar	309,3	364,4
Despesas antecipadas e outros	533,5	461,3
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>6.119,4</b>	<b>5.656,9</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	928,7	880,8
Impostos a recuperar	1.136,4	1.108,0
Depósitos judiciais e outros créditos a receber	103,8	99,6
Imobilizado	483,9	509,6
Intangível	2.915,2	2.901,3
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>5.568,0</b>	<b>5.499,3</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>11.687,4</b>	<b>11.156,2</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Fornecedores	909,2	722,4
Empréstimos e financiamentos	1.638,1	1.116,7
Debêntures	21,1	15,0
Salários, provisões e contribuições sociais	66,6	63,4
Tributos a recolher	27,3	26,6
Imposto de renda e contribuição social	12,2	10,0
Outras obrigações	189,4	208,4
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>2.863,9</b>	<b>2.162,5</b>
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
Exigível a longo prazo:		
Empréstimos e financiamentos	4.260,1	4.415,3
Debêntures	200,0	200,0
Partes relacionadas	208,6	147,1
Provisões para contingências e outras obrigações	220,8	218,4
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>4.889,5</b>	<b>4.980,8</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social	5.707,3	5.693,0
Reservas de capital	47,6	52,5
Ajuste de avaliação patrimonial	(1,0)	(0,9)
Lucros (prejuízos) acumulados	(1.819,7)	(1.731,7)
Participação de não controladores	(0,2)	-
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>3.934,0</b>	<b>4.012,9</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>11.687,4</b>	<b>11.156,2</b>

## FLUXO DE CAIXA

<b>B2W - Companhia Digital</b>			
<b>Demonstrativo de Fluxo de Caixa</b>			
<b>(em milhões de reais)</b>			
	<b>Consolidado</b>		
<b>Atividades Operacionais</b>	<b>30/09/2017</b>	<b>30/09/2016</b>	<b>Variacão</b>
<b>Resultado Líquido do Período</b>	<b>(376,8)</b>	<b>(383,6)</b>	<b>(6,8)</b>
<b>Ajustes ao Resultado Líquido:</b>			
Depreciações e amortizações	259,5	217,9	(41,6)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(205,9)	(198,0)	7,9
Juros, variações monetárias e cambiais	483,7	416,9	(66,8)
Outros	(23,8)	26,2	50,0
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>136,7</b>	<b>79,4</b>	<b>(57,3)</b>
<b>Variações de Capital de Giro:</b>			
Contas a receber	452,9	179,9	(273,0)
Estoques	490,2	(185,5)	(675,7)
Fornecedores	(1.350,0)	(757,8)	592,2
<b>Variações em Capital de Giro:</b>	<b>(406,9)</b>	<b>(763,4)</b>	<b>(356,5)</b>
<b>Variações em Ativos:</b>			
Despesas antecipadas	17,4	(3,0)	(20,4)
Depósitos judiciais	(12,6)	1,3	13,9
Impostos a recuperar	63,1	(296,2)	(359,3)
Demais contas a receber (circulante e não circulante)	(253,0)	(95,9)	157,1
<b>Variações em Ativos:</b>	<b>(185,1)</b>	<b>(393,8)</b>	<b>(208,7)</b>
<b>Variações em Passivos:</b>			
Salários e encargos sociais	1,3	9,5	8,2
Tributos a recolher (circulante e não circulante)	(38,9)	(5,8)	33,1
Outras obrigações (circulante e não circulante)	(127,7)	(108,3)	19,4
Contas a receber/pagar empresas ligadas	126,8	(2,2)	(129,0)
<b>Variações em Passivos:</b>	<b>(38,5)</b>	<b>(106,8)</b>	<b>(68,3)</b>
<b>Liquidação de juros sobre empréstimos e debêntur</b>	<b>(237,9)</b>	<b>(207,1)</b>	<b>30,8</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(2,2)</b>	<b>(2,1)</b>	<b>0,1</b>
<b>Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais</b>	<b>(733,9)</b>	<b>(1.393,8)</b>	<b>(659,9)</b>
<b>Atividades de Investimento</b>			
Títulos e valores mobiliários	(612,3)	969,8	1.582,1
Imobilizado	(3,0)	(27,8)	(24,8)
Intangível	(242,9)	(303,6)	(60,7)
Valor pago pelas aquisições de controladas	(28,0)	(56,1)	(28,1)
<b>Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento</b>	<b>(886,2)</b>	<b>582,3</b>	<b>1.468,5</b>
<b>Atividades de Financiamento</b>			
Captações	1.978,6	111,6	(1.867,0)
Pagamentos	(371,3)	(267,1)	104,2
Aumento de capital em dinheiro	1.210,8	841,4	(369,4)
Adiantamento para futuro aumento de capital	-	-	-
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>	<b>2.818,1</b>	<b>685,9</b>	<b>(2.132,2)</b>
<b>Acréscimo (redução) líquido em disponibilidades</b>	<b>1.198,0</b>	<b>(125,7)</b>	<b>(1.323,7)</b>
<b>Caixa e Bancos no início do período</b>	<b>224,2</b>	<b>329,4</b>	<b>105,2</b>
<b>Caixa e Bancos no final do período</b>	<b>1.422,2</b>	<b>203,7</b>	<b>(1.218,5)</b>

### 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 3T17, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 159,5 milhões. Incluindo as outras receitas e despesas operacionais, o EBITDA, conforme instrução CVM 527/12, seria de R\$ 150,8 milhões no 3T17, representando 8,5% da RL.

## ANEXO IV: ENDIVIDAMENTO

Endividamento Consolidado - R\$ MM	Incluindo a Consolidação do FIDC		Excluindo a Consolidação do FIDC	
	30/09/2017	30/06/2017	30/09/2017	30/06/2017
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	1.638,1	1.116,7	1.062,6	755,6
Debêntures de Curto Prazo	21,1	15,0	21,1	15,0
<b>Endividamento de Curto Prazo</b>	<b>1.659,2</b>	<b>1.131,7</b>	<b>1.083,7</b>	<b>770,6</b>
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	4.260,1	4.415,3	4.260,1	4.415,3
Debêntures de Longo Prazo	200,0	200,0	200,0	200,0
<b>Endividamento de Longo Prazo</b>	<b>4.460,1</b>	<b>4.615,3</b>	<b>4.460,1</b>	<b>4.615,3</b>
<b>Endividamento Bruto (1)</b>	<b>6.119,3</b>	<b>5.747,0</b>	<b>5.543,8</b>	<b>5.385,9</b>
Disponibilidades	3.777,1	3.493,0	3.507,6	3.337,7
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	366,8	234,7	60,8	28,9
<b>Disponibilidades Totais (2)</b>	<b>4.143,9</b>	<b>3.727,7</b>	<b>3.568,4</b>	<b>3.366,6</b>
<b>Dívida (Caixa) Líquida (2) - (1)</b>	<b>1.975,4</b>	<b>2.019,3</b>	<b>1.975,4</b>	<b>2.019,3</b>
<b>Dívida (Caixa) Líquida / EBITDA Ajustado (últimos 12 meses)</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>	<b>3,0</b>	<b>3,1</b>
<b>Prazo Médio de Vencimento da Dívida (dias)</b>	<b>737</b>	<b>839</b>	<b>786</b>	<b>854</b>

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:

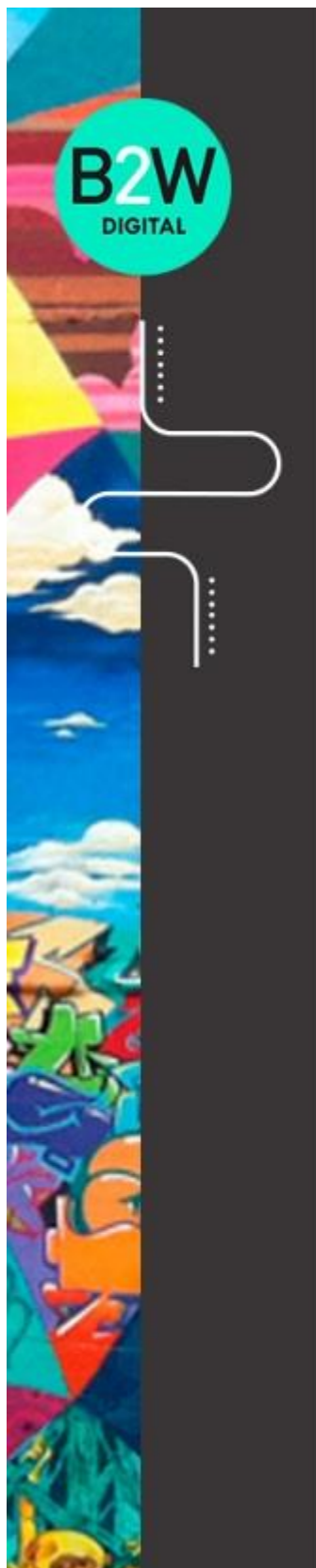
Conciliação Contas a Receber Consolidado - R\$ MM	Incluindo a Consolidação do FIDC		Excluindo a Consolidação do FIDC	
	30/09/2017	30/06/2017	30/09/2017	30/06/2017
Recebíveis de Cartões de Crédito Bruto	2.495,7	2.520,8	2.495,7	2.520,8
Desconto de Recebíveis	(2.129,0)	(2.286,1)	(2.434,9)	(2.491,9)
<b>Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação</b>	<b>366,8</b>	<b>234,7</b>	<b>60,8</b>	<b>28,9</b>
Ajuste a Valor Presente	(1,1)	(0,8)	(1,1)	(0,8)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(25,1)	(26,7)	(25,1)	(26,7)
Outras Contas a Receber	107,9	133,2	107,9	133,2
<b>Contas a Receber Líquido Consolidado</b>	<b>448,5</b>	<b>340,4</b>	<b>142,5</b>	<b>134,6</b>

## 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.

**Eventos 3T17****Divulgação de Resultados**

01 de novembro de 2017 (quarta-feira)  
após fechamento da Bolsa

**Teleconferência com Webcast**

(em português - tradução simultânea para inglês)

03 de novembro de 2017 (sexta-feira)  
13:00h (Horário de Brasília)  
Acesso: +55 (11) 3193-1001  
ou +55 (11) 2820-4001  
Código: B2W  
Link para Webcast:

[www.b2wdigital.com/  
webcast3T17](http://www.b2wdigital.com/webcast3T17)

Replay: Até 09 de novembro de 2017  
Acesso: +55 (11) 3193-1012  
ou +55 (11) 2820-4012  
Código: 2051672 #

Palestrante:  
Fábio Abrate - CFO e DRI

Equipe de Relações  
com Investidores  
ri@b2wdigital.com  
+55 (21) 2206-6000

**3Q17 Events****Earnings Release**

November 01st, 2017 (Wednesday)  
after Bovespa's trading hours

**Conference Call and Webcast**

(in Portuguese - simultaneous translation into English)

November 03rd, 2017 (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/  
webcast3Q17](http://www.b2wdigital.com/webcast3Q17)

Replay: Until November 09th, 2017  
Access: +55 (11) 3193-1012  
or +55 (11) 2820-4012  
Code: 2855533 #

Speaker:  
Fábio Abrate - CFO and IRO

Investor Relations Team  
ri@b2wdigital.com  
+55 (21) 2206-6000

**BM&F BOVESPA**  
A Nova Bolsa

**CVM**

**BTOW3  
NOVO  
MERCADO**  
BM&FBOVESPA

Índice de  
Ações com Top Along  
Diferenciado **ITAG**

Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de Consumo **ICON**

**MSCI**

Índice de  
Sustentabilidade  
Empresarial **ISE**