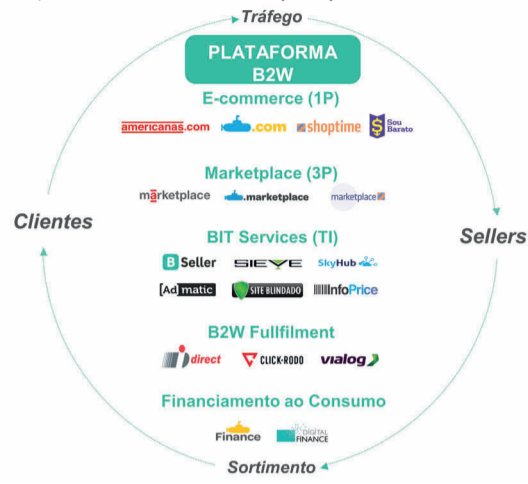




RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 2017

No cumprimento das disposições legais e de acordo com a legislação societária brasileira vigente, a B2W Digital apresenta, a seguir, o Relatório da Administração com os resultados financeiros e operacionais do exercício findo em 31 de Dezembro de 2017.

**1. PERFIL ORGANIZACIONAL**  
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 (Américas.com, Submarino, Shoptime e Sou Barato) e atua em uma plataforma digital que conecta pessoas, negócios, produtos e serviços.  
A B2W Digital também oferece serviços de tecnologia, distribuição, atendimento ao cliente e gerenciamento ao consumo, além de possibilitar o desenvolvimento de novos modelos de negócios em grande velocidade.



As Lojas Americanas é a acionista controladora da B2W DIGITAL, com participação de 61,99%. A Companhia está sediada no Rio de Janeiro e suas ações são negociadas por meio do código BTOW3 na B3, no segmento Novo Mercado, que possui o maior índice de Governança Corporativa do Brasil.

**VIASO**  
Estar mais próximo dos nossos clientes, nos tornando a maior e mais querida Companhia digital da América Latina. **VALORES**  
• Ser um bom parceiro  
• Buscar a excelência na operação  
• Ter foco no cliente  
• Deixar mais e melhor a cada dia  
• Ser obediente por resultados

**Respirar inovação e ser o melhor serviço da internet**  
A B2W Digital possui o maior e mais completo portfólio de marcas de e-commerce, que apresentam ampla abrangência de clientes. Americanas.com, Submarino, Shoptime e Sou Barato possuem perfis diferentes de consumidores, que representam a quase totalidade da população brasileira.

**Américas.com**  
A maior loja. Os maiores preços.  
A Americanas.com é a maior loja online brasileira, com mais de 4 milhões de itens disponíveis em diversas categorias. Eleita pelos clientes como a número um em atendimento e a loja mais querida da internet, a Americanas.com oferece os melhores preços e grandes promoções ao ano inteiro. A marca é demandada, inclusiva e presente na vida de todos brasileiros. Além do site, os clientes podem comprar online e quiquês instalados nas Lojas Americanas em todo o país.

**Submarino**  
O produto que você curte e o melhor serviço da internet.  
O Shoptime é a maior canal de home shopping da América Latina. Especializado na demonstração de produtos ao vivo, está no ar 24 horas todos os dias, levando aos clientes tendências e entretenimento. O Shoptime oferece itens exclusivos e soluções práticas para o dia a dia com suas marcas próprias Casa & Conforto (cama, mesa e banho), Fun Kitchen (eletrodomésticos), La Cuisine (utilidades domésticas) e Life Zone (esporte e lazer).

**Sou Barato**  
O outlet da Americanas.com  
O Sou Barato oferece produtos reembalados em perfeitas condições e usados com certificação de garantia, além de descontos de até 70%, em diversas categorias. Todos os produtos reembalados e usados passam por rigorosa triagem de qualidade, itens especializados e são vendidos com garantia.

**12. MARKETPLACE (3P)**  
O B2W Marketplace oferece a melhor proposta de valor para os sellers, que podem associar as marcas com a melhor reputação da internet e um tráfego altamente qualificado para avançar suas vendas. Para entregar a melhor experiência de compra ao cliente, os sellers contam também com o suporte de um time comercial extremamente experiente e qualificado, além de plataformas de serviços de tecnologia, logística, distribuição e atendimento ao cliente da B2W Digital.  
O feedback dos sellers tem sido que eles vendem mais no B2W Marketplace quando comparado às outras plataformas digitais no mercado.

Com apenas três anos, o Marketplace já atingiu R\$ 4,5 bilhões de GMV em 2017, um crescimento de 108%, representando 35,3% do GMV total. Ao longo do último ano, foram conectados 5.000 novos sellers, mais de doze a cada hora por 9.700 sellers. Como consequência, o número de itens oferecidos aos clientes registrou crescimento de 71%, se baseando a 2016, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

Parte relevante da estratégia da Companhia, o Marketplace contribuirá fortemente para o seu crescimento e rentabilidade.

**13. BIT SERVICES: PLATAFORMA DE TECNOLOGIA E SERVIÇOS**  
Os BIT Services, resumo da atuação de três empresas de tecnologia 'best in class', oferece soluções completas em diferentes verticais de tecnologia para suportar as operações de e-commerce da B2W (1P) e dos sellers do Marketplace (3P).

- Verticais de Tecnologia:**
- **Webstore:** Webstore e Serviços de ERP
  - **Seller:** Inteligência de Preços Online
  - **Skyhub:** Integração do Marketplace
  - **Admatic:** Marketing Digital
  - **Site Blindado:** Segurança Digital
  - **IllinnoPrice:** Integração de Preços Offline

**14. DIGITAL LAB: B2W INOVAÇÃO E TECNOLOGIA (BIT)**  
O Digital Lab da B2W se tornou referência em iniciativas disruptivas, desenvolvendo projetos inovadores com as Universidades de Harvard, MIT e Stanford, que resultaram em artigos publicados junto à comunidade científica. As frentes desenvolvidas foram: **Otimização de Marketing** (em parceria com o Laboratório de Inteligência Artificial da Universidade de Stanford), do professor Andrew Ng, fundador do Google Brains e co-fundador do Coursera; **Precificação Dinâmica** (com o professor David Simchi-Levi do MIT); **Last Mile** (com o professor Matthias Winkenbach, diretor do MIT Logistics Logistics Lab) e **Inteligência Artificial** (criação do Marvin, plataforma Open Source de inteligência artificial e machine learning).

**15. B2W FULLFILMENT: LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO**  
Em 2013 e 2014, a B2W Digital adquiriu as duas principais transportadoras especializadas em e-commerce do Brasil (Click-Road e Direct). Em 2016, estabeleceu acordo operacional com a Valog, transportadora líder em entregas do comércio eletrônico na região Sul do país.  
A plataforma de logística e distribuição da B2W utiliza tecnologia inovadora (sistema proprietário de roteirização e controle de entrega e gestão de frota) e 4.900 pontos de entrega em todo o país, incluindo armazenamento, transporte, entrega de última milha logística, atendimento ao cliente e apoio de back-end.

Como resultado desses movimentos, criamos o B2W Fulfillment (armazenagem, distribuição e atendimento ao cliente). Atualmente, a plataforma é responsável por entregar 85% dos pedidos do 1P e atender os clientes dos sites da B2W Digital. Para suportar o crescimento dos sellers do Marketplace, em mar/17 lançamos o B2W Entrega, plataforma que opera o controle as entregas do 3P. Os sellers conectados à plataforma têm acesso a entregas mais baratas e rápidas, além de um melhor nível de serviço, o que permite que eles atendam suas vendas da base total de sellers.

**16. PROGRAMA DE FIDELIDADE PRIME**  
Os clientes das marcas Americanas.com, Submarino e Shoptime têm a disposição o programa de fidelidade Prime, por meio do qual recebem frete grátis com diferencial de serviço (tem entrega rápida quantos vezes quiser, ofertas exclusivas e atendimento dedicado). Atualmente o programa está disponível em todas as 2.473 cidades das regiões Sul e Sudeste do Brasil e os sellers do Marketplace conectados ao B2W Entrega têm seus produtos elegíveis ao Prime. Os clientes Prime obtêm a frequência de compras e gastam três vezes mais.

**17. FINANCIAMENTO AO CONSUMO**  
A peça central de estratégia da Companhia é o cliente, e garantir uma experiência de compra online de excelência é o foco dos nossos esforços.  
Para garantir uma experiência superior, em meio a um ambiente com desafios estruturais e logísticos, foi necessário investir fortemente na criação de uma plataforma online, que permite atender e superar as expectativas dos nossos clientes. Ao longo dos últimos anos, a Companhia investiu em tecnologia, logística, distribuição e atendimento, criando a melhor experiência de compra. Com os principais investimentos realizados, a B2W segue investindo em sua Plataforma Digital, com o propósito maior de conectar pessoas, negócios, produtos e serviços.

Após consolidar a posição de liderança no e-commerce no Brasil (1P) e desenvolver uma plataforma de Marketplace (3P) para apoiar o crescimento, a Companhia se torna também atrativa para parceiros estratégicos como formadores e sellers do Marketplace.  
Ao longo dos últimos 5 anos de operação, o Marketplace atingiu R\$ 4,5 bilhões em volume transacionado (2017) e continua crescendo de forma acelerada (+108,4% no 4T17 vs 4T16). Este resultado reflete a proposta de valor que a B2W oferece aos seus sellers: tráfego qualificado, acesso às marcas mais queridas da internet no Brasil, suporte de atendimento ao cliente e diferenciais tipo de soluções digitais, leve comercial extremamente experiente e qualificado e, sobretudo, suporte em logística e distribuição. A B2W investe na construção de uma plataforma proprietária do modelo de distribuição, que permite aos Sellers terem o mesmo nível de serviço ao cliente oferecido pela companhia no 1P.

O crescimento do 3P permitiu à B2W Digital alcançar a mudança de seu modelo de negócios, de e-commerce (Vendas Diretas) para modelo híbrido de plataforma digital (combinação de Vendas Diretas/1P, Marketplace/3P e Serviço de Entrega). No ano de 2017, a migração acelerada de transações de produtos do 1P para o 3P (o Marketplace encorrou a ano com participação de mais de 35% do GMV total).

Como resultado desse processo, a Companhia apresentou um avanço significativo na trajetória de geração de caixa, gerando R\$ 509 milhões no 4T17. No ano completo de 2017, o consumo de caixa reduziu significativamente (-R\$ 700 MM no total, por 2016). Concluído o ano de transição (2017), as iniciativas na Companhia para 2016 foram com o intuito de como acelerar o GMV total, por meio do crescimento exponencial do Marketplace (deve representar mais de 50% do GMV total no ano), seguir atingindo o maior nível de produtividade, desenvolver novas frentes de negócios e continuar a trajetória de geração de caixa e lucro no curto prazo, permitindo movimento para tornar a B2W autossustentável.

**ADMINISTRAÇÃO**  
**3. ESTRATÉGIA E INVESTIMENTO**  
**3.1. CENÁRIO ECONÔMICO**  
Em 2017, mesmo diante de um cenário macroeconômico ainda desafiador que limitou o crescimento da economia - crescimento do PIB de 1,0% - o comércio eletrônico, segundo dados do IBI, apresentou um faturamento de R\$ 47,7 bilhões, crescimento de 75% em relação a 2016. O crescimento do mercado é impulsionado pela constante expansão da base de usuários de internet e pelo crescimento do número de e-comerciantes.  
A B2W Digital registra sua confiança e suas perspectivas positivas para o futuro, tanto em relação ao desenvolvimento do país como nas oportunidades de crescimento da internet, aumentando a penetração do e-commerce sobre o varejo total e de outras oportunidades de negócios.  
Fontes: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Banco Central do Brasil e eBit.

**3.2. ESTRATÉGIA**  
A peça central de estratégia da Companhia é o cliente, e garantir uma experiência de compra online de excelência é o foco dos nossos esforços.  
Para garantir uma experiência superior, em meio a um ambiente com desafios estruturais e logísticos, foi necessário investir fortemente na criação de uma plataforma online, que permite atender e superar as expectativas dos nossos clientes. Ao longo dos últimos anos, a Companhia investiu em tecnologia, logística, distribuição e atendimento, criando a melhor experiência de compra. Com os principais investimentos realizados, a B2W segue investindo em sua Plataforma Digital, com o propósito maior de conectar pessoas, negócios, produtos e serviços.

Após consolidar a posição de liderança no e-commerce no Brasil (1P) e desenvolver uma plataforma de Marketplace (3P) para apoiar o crescimento, a Companhia se torna também atrativa para parceiros estratégicos como formadores e sellers do Marketplace.  
Ao longo dos últimos 5 anos de operação, o Marketplace atingiu R\$ 4,5 bilhões em volume transacionado (2017) e continua crescendo de forma acelerada (+108,4% no 4T17 vs 4T16). Este resultado reflete a proposta de valor que a B2W oferece aos seus sellers: tráfego qualificado, acesso às marcas mais queridas da internet no Brasil, suporte de atendimento ao cliente e diferenciais tipo de soluções digitais, leve comercial extremamente experiente e qualificado e, sobretudo, suporte em logística e distribuição. A B2W investe na construção de uma plataforma proprietária do modelo de distribuição, que permite aos Sellers terem o mesmo nível de serviço ao cliente oferecido pela companhia no 1P.

O crescimento do 3P permitiu à B2W Digital alcançar a mudança de seu modelo de negócios, de e-commerce (Vendas Diretas) para modelo híbrido de plataforma digital (combinação de Vendas Diretas/1P, Marketplace/3P e Serviço de Entrega). No ano de 2017, a migração acelerada de transações de produtos do 1P para o 3P (o Marketplace encorrou a ano com participação de mais de 35% do GMV total).

Como resultado desse processo, a Companhia apresentou um avanço significativo na trajetória de geração de caixa, gerando R\$ 509 milhões no 4T17. No ano completo de 2017, o consumo de caixa reduziu significativamente (-R\$ 700 MM no total, por 2016). Concluído o ano de transição (2017), as iniciativas na Companhia para 2016 foram com o intuito de como acelerar o GMV total, por meio do crescimento exponencial do Marketplace (deve representar mais de 50% do GMV total no ano), seguir atingindo o maior nível de produtividade, desenvolver novas frentes de negócios e continuar a trajetória de geração de caixa e lucro no curto prazo, permitindo movimento para tornar a B2W autossustentável.

**ADMINISTRAÇÃO**  
**3. ESTRATÉGIA E INVESTIMENTO**  
**3.1. CENÁRIO ECONÔMICO**  
Em 2017, mesmo diante de um cenário macroeconômico ainda desafiador que limitou o crescimento da economia - crescimento do PIB de 1,0% - o comércio eletrônico, segundo dados do IBI, apresentou um faturamento de R\$ 47,7 bilhões, crescimento de 75% em relação a 2016. O crescimento do mercado é impulsionado pela constante expansão da base de usuários de internet e pelo crescimento do número de e-comerciantes.  
A B2W Digital registra sua confiança e suas perspectivas positivas para o futuro, tanto em relação ao desenvolvimento do país como nas oportunidades de crescimento da internet, aumentando a penetração do e-commerce sobre o varejo total e de outras oportunidades de negócios.  
Fontes: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Banco Central do Brasil e eBit.

**3.2. ESTRATÉGIA**  
A peça central de estratégia da Companhia é o cliente, e garantir uma experiência de compra online de excelência é o foco dos nossos esforços.  
Para garantir uma experiência superior, em meio a um ambiente com desafios estruturais e logísticos, foi necessário investir fortemente na criação de uma plataforma online, que permite atender e superar as expectativas dos nossos clientes. Ao longo dos últimos anos, a Companhia investiu em tecnologia, logística, distribuição e atendimento, criando a melhor experiência de compra. Com os principais investimentos realizados, a B2W segue investindo em sua Plataforma Digital, com o propósito maior de conectar pessoas, negócios, produtos e serviços.

Após consolidar a posição de liderança no e-commerce no Brasil (1P) e desenvolver uma plataforma de Marketplace (3P) para apoiar o crescimento, a Companhia se torna também atrativa para parceiros estratégicos como formadores e sellers do Marketplace.  
Ao longo dos últimos 5 anos de operação, o Marketplace atingiu R\$ 4,5 bilhões em volume transacionado (2017) e continua crescendo de forma acelerada (+108,4% no 4T17 vs 4T16). Este resultado reflete a proposta de valor que a B2W oferece aos seus sellers: tráfego qualificado, acesso às marcas mais queridas da internet no Brasil, suporte de atendimento ao cliente e diferenciais tipo de soluções digitais, leve comercial extremamente experiente e qualificado e, sobretudo, suporte em logística e distribuição. A B2W investe na construção de uma plataforma proprietária do modelo de distribuição, que permite aos Sellers terem o mesmo nível de serviço ao cliente oferecido pela companhia no 1P.

O crescimento do 3P permitiu à B2W Digital alcançar a mudança de seu modelo de negócios, de e-commerce (Vendas Diretas) para modelo híbrido de plataforma digital (combinação de Vendas Diretas/1P, Marketplace/3P e Serviço de Entrega). No ano de 2017, a migração acelerada de transações de produtos do 1P para o 3P (o Marketplace encorrou a ano com participação de mais de 35% do GMV total).

Como resultado desse processo, a Companhia apresentou um avanço significativo na trajetória de geração de caixa, gerando R\$ 509 milhões no 4T17. No ano completo de 2017, o consumo de caixa reduziu significativamente (-R\$ 700 MM no total, por 2016). Concluído o ano de transição (2017), as iniciativas na Companhia para 2016 foram com o intuito de como acelerar o GMV total, por meio do crescimento exponencial do Marketplace (deve representar mais de 50% do GMV total no ano), seguir atingindo o maior nível de produtividade, desenvolver novas frentes de negócios e continuar a trajetória de geração de caixa e lucro no curto prazo, permitindo movimento para tornar a B2W autossustentável.

**ADMINISTRAÇÃO**  
**3. ESTRATÉGIA E INVESTIMENTO**  
**3.1. CENÁRIO ECONÔMICO**  
Em 2017, mesmo diante de um cenário macroeconômico ainda desafiador que limitou o crescimento da economia - crescimento do PIB de 1,0% - o comércio eletrônico, segundo dados do IBI, apresentou um faturamento de R\$ 47,7 bilhões, crescimento de 75% em relação a 2016. O crescimento do mercado é impulsionado pela constante expansão da base de usuários de internet e pelo crescimento do número de e-comerciantes.  
A B2W Digital registra sua confiança e suas perspectivas positivas para o futuro, tanto em relação ao desenvolvimento do país como nas oportunidades de crescimento da internet, aumentando a penetração do e-commerce sobre o varejo total e de outras oportunidades de negócios.  
Fontes: Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, Banco Central do Brasil e eBit.

**3.2. ESTRATÉGIA**  
A peça central de estratégia da Companhia é o cliente, e garantir uma experiência de compra online de excelência é o foco dos nossos esforços.  
Para garantir uma experiência superior, em meio a um ambiente com desafios estruturais e logísticos, foi necessário investir fortemente na criação de uma plataforma online, que permite atender e superar as expectativas dos nossos clientes. Ao longo dos últimos anos, a Companhia investiu em tecnologia, logística, distribuição e atendimento, criando a melhor experiência de compra. Com os principais investimentos realizados, a B2W segue investindo em sua Plataforma Digital, com o propósito maior de conectar pessoas, negócios, produtos e serviços.

Após consolidar a posição de liderança no e-commerce no Brasil (1P) e desenvolver uma plataforma de Marketplace (3P) para apoiar o crescimento, a Companhia se torna também atrativa para parceiros estratégicos como formadores e sellers do Marketplace.  
Ao longo dos últimos 5 anos de operação, o Marketplace atingiu R\$ 4,5 bilhões em volume transacionado (2017) e continua crescendo de forma acelerada (+108,4% no 4T17 vs 4T16). Este resultado reflete a proposta de valor que a B2W oferece aos seus sellers: tráfego qualificado, acesso às marcas mais queridas da internet no Brasil, suporte de atendimento ao cliente e diferenciais tipo de soluções digitais, leve comercial extremamente experiente e qualificado e, sobretudo, suporte em logística e distribuição. A B2W investe na construção de uma plataforma proprietária do modelo de distribuição, que permite aos Sellers terem o mesmo nível de serviço ao cliente oferecido pela companhia no 1P.

**Iniciativas estratégicas para avançar a plataforma digital**  
**Comercial & Marketing**  
• **Market Share:** Desde o início do plano de investimento, o market share da B2W expandiu em 78 p.p., passando de 19,9% no 1S12 para 27,7% no 4T17.  
• **Sortimento:** O número de itens (SKUs) ofertados nos sites totalizou 4,6 milhões ao final do 4T17, crescimento de 71% vs o 4T16, impulsionado pelo Marketplace.  
• **Prime:** No programa de Fidelidade Prime, o cliente tem frete grátis com diferencial de serviço (tem entrega rápida quantos vezes quiser, ofertas exclusivas e atendimento dedicado) e conta com 24.733 cidades das regiões Sul e Sudeste do Brasil, anteriormente restrita às capitais Rio de Janeiro, São Paulo e Belo Horizonte. Em nov/17, a companhia lançou o Americanas Prime, programa de fidelidade da Americanas.com, permitindo que os clientes da marca já utilizassem o serviço durante a Black Friday. Ao longo do 4T17, a B2W Digital iniciou mais de mil sellers do Marketplace nos programas Submarino Prime e Americanas Prime, ampliando o sortimento anterior de 160 mil para mais 1 milhão de ofertas disponíveis aos assinantes. Para participar do 3P, os sellers devem estar integrados ao B2W Entrega, serviço de logística e distribuição da B2W, e possuir alto nível de serviço, o que avalia o desempenho. Em fev/18, o programa foi lançado também na marca Shoptime.  
• **Clientes Prime:** obtiveram frequência de compras e gastam três vezes mais.

**Evolução do Marketplace**  
• **GMV Marketplace:** No 4T17, o Marketplace registrou crescimento de 108,4%, atingindo GMV de R\$ 1796,5 milhões e com participação de 42,8% do GMV total.  
• **Sellers:** No 4T17, o B2W Marketplace conectou mais de 1.900 novos sellers. Ao longo do ano, foram conectados mais de 5.000 novos sellers. O feedback dos sellers tem sido que eles vendem mais no B2W Marketplace quando comparado às outras plataformas digitais no mercado.  
• **Sortimento:** B2W Marketplace atingiu 4,2 milhões de itens ao final do 4T17, crescimento de 92% em comparação ao mesmo período do ano anterior.  
• **CCZ:** Em dez/17, a companhia lançou a venda de produtos usados entre pessoas físicas (CCZ) no Americanas.com, ampliando o sortimento dos sites de forma limitada e contribuindo significativamente para o aumento do tráfego recorrente dos sites e da base de clientes da B2W.

**Logística e Operações**  
• **Unidade de Distribuição B2W (UD):** No 4T17, a participação da UNID 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 especiais com clientes em desenvolvimento representou 45% do faturamento total no trimestre.  
• **Menu de Frete:** a verticalização da logística e a 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 4T17, o número de entregas diárias da opção "Next Day" do Menu de Frete aumentou em 120% em relação ao 4T16.  
• **B2W Entrega:** a plataforma que opera e controla as entregas do Marketplace, atingiu mais de 4.900 sellers ao final do 4T17, representando 50,5% da base total de sellers. 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.  
• **Last Mile:** em out/17 foi realizada a apresentação do conceito do projeto 650 Last Mile em parceria com o MIT para desenvolver melhores logísticas eficientes de entrega na última milha. A apresentação foi realizada no novo digital lab de São Paulo (IFSP) e contou com a palestra sobre Desafios Logísticos Urbanos e as novas tendências mundiais de Supply Chain, do professor Matthias Winkenbach (diretor do MIT).

**Mobilidade e Tecnologia**  
• **Tráfego:** Ao longo do 4T17, o tráfego por dispositivos móveis representou mais da metade do total de visitas, atingindo 62,7%, um crescimento de 11,4 p.p. comparado com o 4T16.  
• **Apps:** 38 milhões de downloads ao longo do 4T17, crescimento de 65% em comparação ao 4T16 e totalizando 142 milhões de instalações de downloads desde o seu lançamento.  
• **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 tornar o sistema de AI de código aberto para a comunidade global de desenvolvedores, permitindo que eles tenham a plataforma robótica 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, Back de Produtos (SEO), entre outros.

**Serviços Digitais**  
• **B2W Analytics:** plataforma de análises nativas do B2W Marketplace conectou 375 novos sellers ao longo do 4T17, totalizando uma base de mais de 1.300 anunciantes. O B2W Analytics 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 operações online de grandes marcas. No 4T17, as recargas de serviços referentes às soluções oferecidas pelas empresas de tecnologia da B2W cresceram 32%.

**Serviços Financeiros**  
• **Prestação de Crédito:** Ao longo de 4T17 a joint-venture de cartões de crédito da B2W e Cetelem (Submarino Finance e Digital Finance) registrou um volume de R\$ 951,5 milhões em transações operadas. Ao longo de 2017, foi registrado um volume de R\$ 3,3 bilhões em transações operadas, representando um crescimento de 17% em comparação com 2016. No mesmo período, a carteira de recebíveis dessas operações foi de R\$ 125 bilhão, crescimento de 12% em comparação com 2016.  
Em 31 de dezembro de 2017, essas operações registram 2,6 milhões de cartões emitemos (1,685 mil no Submarino Finance e 949 mil na Digital Finance, que inclui as marcas Americanas.com, Shoptime e Sou Barato).

• **Operação da Promotora de Crédito:** é rentável para a B2W. O lucro líquido do 4T17 foi 3,5 vezes maior que o do 4T16, dobrando de rendimento em 2017 (vs 2016).  
• **Cartão BNDES:** O cartão eletrônico de pagamento do cartão BNDES possui R\$ 55,6 bilhões em crédito pré-aprovado e transacionou R\$ 2,9 bilhões em 2017. Em fev/18, o sistema disponível para compras com o cartão foi ampliado para aproximadamente 20.000 tiers.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.

**Atendimento ao Cliente**  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• **Atendimento ao Cliente:** No 4T17, o atendimento ao cliente registrou crescimento de 108,4%, atingindo mais de 4,6 milhões de produtos.  
• <

**BALANÇOS PATRIMONIAIS LEVANTADOS EM 31 DE DEZEMBRO** (Em milhares de reais)

ATIVO	Nota	Controladora		Consolidado	
		2017	2016	2017	2016
<b>CIRCULANTE</b>					
Caixa e equivalentes de caixa	7	1.466.774	223.112	1.469.500	224.248
Títulos e valores mobiliários	8	2.841.006	1.452.747	2.987.229	1.742.541
Contas a receber de clientes	9	361.511	630.263	414.750	689.093
Estoque	10	1.179.420	1.516.638	1.207.347	1.541.324
Impostos a recuperar	11	378.478	418.533	397.827	414.343
Despesas antecipadas		24.460	31.793	36.142	55.192
Outros circulantes		443.586	244.629	446.730	245.909
<b>Total do ativo circulante</b>		<b>6.695.235</b>	<b>4.519.715</b>	<b>6.959.525</b>	<b>4.936.400</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>					
Realizável a longo prazo:					
Títulos e valores mobiliários		-	35.478	-	-
Impostos a recuperar	11	1.142.150	1.067.642	1.142.150	1.067.642
Imposto de renda e contribuição social diferidos	12 (a)	889.368	667.755	953.711	722.770
Depósitos judiciais	22 (a)	37.168	17.550	32.211	17.707
Contas a receber - partes relacionadas	13	69.860	62.565	-	-
Outros ativos não circulantes		67.093	67.188	73.525	73.820
Investimentos	14	522.609	445.356	-	-
Imobilizado	15	450.490	518.675	469.844	538.290
Intangível	16	2.480.191	2.375.029	2.987.161	2.885.110
<b>Total do ativo não circulante</b>		<b>4.658.569</b>	<b>5.293.048</b>	<b>5.663.602</b>	<b>5.304.941</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>		<b>12.353.804</b>	<b>9.812.763</b>	<b>12.623.127</b>	<b>10.241.349</b>

As notas explicativas da administração são parte integrante das demonstrações financeiras

**DEMONSTRAÇÕES DO RESULTADO EXERCÍCIOS FINDOS EM 31 DE DEZEMBRO** (Em milhares de reais)

	Nota	Controladora		Consolidado	
		2017	2016	2017	2016
<b>Recita operacional líquida</b>		<b>6.249.522</b>	<b>7.901.639</b>	<b>7.120.777</b>	<b>8.601.311</b>
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados		(4.655.964)	(5.975.308)	(5.554.882)	(6.659.181)
<b>Outro bruto</b>		<b>1.593.558</b>	<b>1.928.531</b>	<b>1.565.895</b>	<b>1.712.130</b>
<b>Receitas (Despesas) operacionais</b>		<b>27</b>	<b>(865.623)</b>	<b>(122.906)</b>	<b>(84.311)</b>
Verbas e administrativas	27	301.631	(332.528)	(44.935)	(372.750)
Outras receitas (despesas) operacionais líquidas	27	(44.538)	(32.962)	(39.738)	(35.325)
<b>LUCRO OPERACIONAL ANTES DO RESULTADO FINANCEIRO</b>		<b>182.163</b>	<b>317.135</b>	<b>247.851</b>	<b>361.079</b>
Recotas financeiras	28	464.687	400.030	500.961	481.088
Despesas financeiras	28	(1.318.108)	(1.049.941)	(1.369.502)	(1.565.366)
<b>RESULTADO FINANCEIRO</b>		<b>(863.421)</b>	<b>(1.040.941)</b>	<b>(868.541)</b>	<b>(1.084.278)</b>
Resultados de equivalência patrimonial		38.195	(6.179)	-	-
<b>Prejuízo antes do imposto de renda e de contribuição social</b>		<b>(825.246)</b>	<b>(1.047.120)</b>	<b>(868.541)</b>	<b>(1.084.278)</b>
Imposto de renda e Contribuição Social	12 (c)	-	-	22.001	(9.702)
Corretivas		22.613	244.125	230.941	247.000
<b>Prejuízo líquido do período</b>		<b>(411.450)</b>	<b>(485.860)</b>	<b>(411.550)</b>	<b>(485.901)</b>
Atribuído a Sócios da Empresa Controladora		(411.450)	(485.860)	(411.550)	(485.901)
Atribuído a Sócios não controladores		-	-	(300)	(41)
<b>Prejuízo líquido do período</b>		<b>(411.450)</b>	<b>(485.860)</b>	<b>(411.750)</b>	<b>(485.901)</b>

As notas explicativas da administração são parte integrante das demonstrações financeiras

mensurados ao valor justo por meio do resultado, (b) empréstimos e recebíveis e (c) disponíveis para venda. A classificação depende da finalidade para a qual os ativos e passivos financeiros foram adquiridos.

(a) Mensurados ao valor justo por meio do resultado

Os ativos e passivos financeiros ao valor justo por meio do resultado são ativos ou passivos financeiros mantidos para negociação. Um ativo ou passivo financeiro é classificado nessa categoria se foi adquirido, principalmente, para fins de venda no curto prazo. Os ativos dessa categoria são classificados como ativos ou passivos circulantes.

Os derivativos também são categorizados como mantidos para negociação, a menos que tenham sido designados como instrumentos de hedge.

(b) Empréstimos e recebíveis

Os empréstimos e recebíveis são ativos financeiros não derivativos, com pagamentos fixos ou determináveis, que não são cotados em um mercado ativo. São apresentados como ativo circulante, exceto aqueles com prazo de vencimento superior a 12 meses após a data de emissão do balanço (estes são classificados como ativos não circulantes). Os empréstimos e recebíveis do Grupo compreendem "Caixa e equivalentes de caixa" (recursos em caixa e bancos) e "Contas a receber de clientes e demais contas a receber" (notas 2.5 e 2.8).

(c) Disponíveis para venda

Os ativos financeiros disponíveis para venda são não derivativos que são designados nessa categoria ou que não são classificados em nenhuma das categorias anteriores. Eles são apresentados como ativos circulantes, a menos que a administração pretenda manter o investimento por um período superior a 12 meses a partir da data do balanço.

2.2. Reconhecimento e mensuração

Os investimentos são inicialmente reconhecidos pelo valor justo, acrescidos dos custos da transação para todos os ativos financeiros não classificados como ao valor justo por meio do resultado. Os ativos financeiros ao valor justo por meio de resultado são, inicialmente, reconhecidos pelo valor justo, e os custos da transação são debitados à demonstração do resultado. Os ativos financeiros são baixados quando os direitos de receber fluxos de caixa tenham vencido ou tenham sido transferidos; neste último caso, desde que o Grupo tenha transferido, significativamente, todos os riscos e os benefícios de propriedade. Os ativos financeiros disponíveis para venda e os ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado são, subsequentemente, contabilizados pelo valor justo. Os empréstimos e recebíveis são contabilizados pelo custo amortizado, usando o método da taxa efetiva de juros. Os ganhos ou as perdas decorrentes de variações no valor justo de ativos financeiros mensurados ao valor justo por meio do resultado são apresentados na demonstração do resultado em "Recetas financeiras" no período em que ocorrerem.

As variações cambiais de títulos monetários são reconhecidas no resultado. As variações no valor justo de títulos monetários e não monetários, classificados como disponíveis para venda, são reconhecidas no patrimônio líquido. Quando os títulos classificados como disponíveis para venda são vendidos ou sofrem perda (impairment), os ajustes acumulados do valor justo, reconhecidos no patrimônio líquido, são incluídos na demonstração do resultado como "Recetas e despesas financeiras".

Os juros de títulos disponíveis para venda, calculados pelo método da taxa efetiva de juros são reconhecidos na demonstração do resultado como parte de outras receitas.

Os valores justos dos investimentos com cotização pública são baseados nos preços atuais de compra. Se o mercado de um ativo financeiro (de títulos não listados em Bolsa) não estiver ativo, o Grupo estabelece o valor justo através de técnicas de avaliação. Essas técnicas incluem o uso de operações recentes contratadas com terceiros, referência a outros instrumentos que são substancialmente similares, análise de fluxos de caixa descontados e modelos de precificação de opções que fazem o maior uso possível de informações geradas pelo mercado e contom o mínimo possível com informações geradas pela administração da própria entidade.

2.3. Compensação de instrumentos financeiros

Ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

2.4. Impairment de ativos financeiros

(a) Ativos mensurados ao custo amortizado

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(b) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do Grupo, conforme detalhado no item 2.1. O Grupo baseia suas estimativas em resultados históricos, levando em consideração o tipo de cliente, o tipo de transação e as especificações de cada venda.

(v) Impairment de ativos financeiros

Os ativos e passivos financeiros são compensados e o valor líquido é apresentado no balanço patrimonial quando há um direito legal de compensar os valores reconhecidos e há a intenção de liquidá-los em uma base líquida, ou realizar o ativo e liquidar o passivo simultaneamente. O direito legal não deve ser contingente em eventos futuros e deve ser aplicável no curso normal dos negócios e no caso de inadimplência, insolvência ou falência da empresa ou da contraparte.

(vi) Impairment de ativos financeiros

O Grupo avalia na data de balanço se há evidência objetiva de que um ativo financeiro ou grupo de ativos financeiros sofreu uma diminuição de valor. Uma perda de valor é reconhecida se houver evidência objetiva de que o valor justo dos ativos financeiros é inferior ao seu custo amortizado. As perdas são reconhecidas em uma perda por impairment líquido. O Grupo reconhece uma provisão quando está contratuamente obrigado ou quando há uma prática passada que cria uma obrigação não formalizada (constructive obligation).

(vii) Outros benefícios

A Companhia e suas controladas não concedem outros benefícios pós-emprego, benefícios de rescisão de contrato de trabalho ou outros benefícios de longo prazo para a Administração e seus empregados além daqueles previstos na legislação trabalhista.

2.20. Capital social

As ações ordinárias e preferenciais são classificadas no patrimônio líquido (nota 24).

Os custos incrementais diretamente atribuídos à emissão de novos ações ou opções são demonstrados no patrimônio líquido como uma dedução do valor captado, líquido de impostos. Quando a Companhia compra ações do seu próprio capital, o custo de aquisição é registrado no balanço patrimonial e o valor pago, incluindo quaisquer custos adicionais diretamente atribuídos (fluxos de imposto de renda), é debitado do patrimônio líquido até que as ações sejam canceladas ou negociadas. Quando essas ações são subsequentemente negociadas, qualquer valor líquido de imposto de renda e quaisquer custos adicionais da transação diretamente atribuídos e dos respectivos efeitos do imposto de renda e da contribuição social, é incluído no patrimônio líquido atribuído aos acionistas da Companhia.

2.21. Reconhecimento da receita

A receita compreende o valor justo da contraprestação recebida ou a receber pela comercialização de produtos e serviços no curso normal das atividades do Grupo. A receita é apresentada líquida dos impostos, das devoluções, dos abatimentos e dos descontos, bem como das eliminações das vendas entre empresas do Grupo.

O Grupo reconhece a receita quando seu valor pode ser mensurado com segurança, é provável que benefícios econômicos futuros sejam gerados para a entidade e quando critérios específicos tiverem sido atendidos para cada uma das atividades do

considerando que a exposição da Companhia ao risco de oscilações nas taxas de câmbio é mitigada pelas operações de swaps tradicionais, contratados para proteção cambial, e, portanto, simultaneamente com os respectivos empréstimos em moeda estrangeira, a variação do dólar frente ao Real em decorrência da atual condição de mercado não produz efeitos relevantes nas informações financeiras da Companhia.

**(ii) Risco de taxa de juros**  
A Companhia e suas controladas se utilizam de recursos gerados pelas atividades operacionais para gerir as suas operações bem como para garantir seus investimentos e crescimento. Para complementar sua necessidade de caixa para crescimento, a Companhia e suas controladas cedem empréstimos e financiamentos junto às principais instituições financeiras do País e capta recursos por meio de debêntures, que são substancialmente (cerca de 90% do total), indexados à variação do CDI. O risco inerente surge da possibilidade de existirem flutuações relevantes no CDI (análise de sensibilidade no item (d) abaixo). A política de aplicações financeiras indexadas em CDI mitiga parcialmente esse efeito.

**(b) Risco de crédito**  
O risco de crédito é administrado separadamente. O risco de crédito decorre de caixa e equivalentes de caixa, instrumentos financeiros derivativos, depósitos em bancos e outras instituições financeiras, bem como de exposições de crédito a clientes. Para bancos e outras instituições financeiras, os limites de risco individuais são determinados com base em classificações internas ou externas de acordo com os limites determinados pelo Conselho de Administração. A utilização de limites de crédito é monitorada regularmente. As vendas para clientes do varejo são liquidadas em dinheiro ou por meio dos principais cartões de crédito existentes no mercado.  
O risco de crédito é minimizado pelo fato de aproximadamente 75% das vendas da Companhia e suas controladas serem realizadas por meio de cartões de crédito administrados pelas principais operadoras de cartão de crédito que possuem excelentes níveis de classificação de risco. A Companhia e suas controladas mantêm provisões para crédito de liquidação duvidosa em montante, considerado pela Administração, suficiente para cobrir prováveis perdas em seus recebíveis.

**(c) Risco de liquidez**  
A Administração monitora as previsões contínuas das exigências de liquidez da Companhia para assegurar que ela tenha caixa suficiente para atender suas necessidades operacionais. Essa previsão leva em consideração os planos de financiamento da dívida da Companhia, cumprimento de cláusulas, cumprimento das metas intermédias do quociente do balanço patrimonial e, se aplicável, exigências regulatórias externas ou legais - por exemplo, restrições de caixa. A Tesouraria investe o excesso de caixa em contas bancárias com incidência de juros, depósitos a prazo, depósitos de curto prazo e títulos e valores mobiliários, escolhendo instrumentos com vencimentos apropriados ou liquidez suficiente para fornecer margem suficiente conforme determinado pelas previsões acima mencionadas.  
A tabela abaixo analisa os passivos financeiros não derivativos do Grupo e os passivos financeiros derivativos que são quitados em uma base líquida pelo Grupo, por taxas de vencimento, correspondentes ao período remanescente entre a data do balanço patrimonial e a data contratada do vencimento. Os passivos financeiros derivativos estão incluídos na análise se e quando contratos foram essenciais para um entendimento dos fluxos de caixa.

	Controladora				Consolidado			
	2017	2016	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Menos de um ano	1576,841	-	-	-	-	-	-	-
Entre um e dois anos	1340,806	1.101.981	5.024.929	22.764	-	-	-	-
Entre dois e cinco anos	1966,972	477,966	1.509.281	2.404,062	522,127	-	-	-
Acima de cinco anos	-	-	-	-	-	-	-	-

**Em 31 de dezembro de 2017**  
Fornecedores 1.576,841  
Empréstimos financeiros e debêntures 1.340,806 1.101.981 5.024.929 22.764

**Em 31 de dezembro de 2016**  
Fornecedores 1.966,972  
Empréstimos financeiros e debêntures 477,966 1.509.281 2.404,062 522,127

	Consolidado			
	Menos de um ano	Entre um e dois anos	Entre dois e cinco anos	Acima de cinco anos
Em 31 de dezembro de 2017	1.786,581	1.101.981	5.024.929	22.764
Em 31 de dezembro de 2016	1.827,659	1.101.981	5.024.929	22.764

**(d) Análise de sensibilidade adicional**  
Análise de sensibilidade das operações de swaps  
As operações de swap registradas pela Companhia e suas controladas, foram contratadas simultaneamente às operações dos empréstimos em moeda estrangeira, contemplando prazos, taxas e valores equivalentes, tocando exposição cambial dos empréstimos pela exposição ao CDI.  
Em 31 de dezembro de 2017, a dívida bruta da Companhia, em dólares norte-americanos, era de R\$ 918.043 na controladora (R\$ 741.025 em 31 de dezembro de 2016) e de R\$ 965.009 no consolidado (R\$ 786.430 em 31 de dezembro de 2016).  
A expectativa de mercado, conforme dados divulgados pelo Banco Central do Brasil (Relatório Focus), com data base em 29 de dezembro de 2017, indicavam uma taxa de câmbio para o final do exercício 2018 (cenário provável) de 3,3400 R\$/US\$, ante uma taxa de 3,3090 R\$/US\$ verificada em 29 de dezembro de 2017.  
Os cenários I e II foram estimados com uma deterioração de 25% a 50% respectivamente. Acima da expectativa provável, conforme demonstrado no quadro abaixo:

Operação	Risco	Controladora		Consolidado	
		Cenário provável	Cenário II - Deterioração de 50%	Cenário I - Deterioração de 25%	Cenário II - Deterioração de 50%
Imposto de renda		3.308	3.308	3.308	3.308
Imposto de renda		3.340	4.1750	5.0100	5.0100
Empréstimos em moeda estrangeira	(variação US\$)	8.881	240.612	472.343	472.343
Swaps (Ponta Alva em moeda estrangeira)	(variação US\$)	(8.881)	(240.612)	(472.343)	(472.343)
Efeito líquido		Nulo	Nulo	Nulo	Nulo

**Análise de sensibilidade à variação da taxa do CDI**  
A Companhia e suas controladas mantêm a grande parte de sua dívida e das suas disponibilidades indexadas à variação do CDI (considerando a troca das dividendas em moeda estrangeira por variação do CDI com os swaps tradicionais). Em 31 de dezembro de 2017, a Companhia (controladora) apresentava uma dívida líquida de R\$ 1.867.233 (R\$ 2.465.150 em 31 de dezembro de 2016), representada pelo valor dos empréstimos, financiamentos e debêntures, líquido de caixa e títulos e valores mobiliários. No consolidado a dívida líquida era de R\$ 1.785.232 (R\$ 2.299.390 em 31 de dezembro de 2016).  
A expectativa de mercado, conforme dados divulgados pelo Banco Central do Brasil (Relatório Focus), com data base em 29 de dezembro de 2017, indicavam uma taxa mediana efetiva do CDI estimada em 8,74%, cenário provável para o ano de 2018, ante a taxa efetiva de 8,65% verificada em 31 de dezembro de 2017.  
Adicionalmente, a Administração, efetuou testes de sensibilidade para cenários adversos, deterioração da taxa do CDI em 25% ou 50% superiores ao cenário provável (julgado pela Administração), conforme demonstrado no quadro abaixo:

Operação	Risco	Controladora		Consolidado	
		Cenário provável	Cenário II - Deterioração de 50%	Cenário I - Deterioração de 25%	Cenário II - Deterioração de 50%
Imposto de renda		3.308	3.308	3.308	3.308
Imposto de renda		3.340	4.1750	5.0100	5.0100
Empréstimos em moeda estrangeira	(variação US\$)	9.335	252.921	496.507	496.507
Swaps (Ponta Alva em moeda estrangeira)	(variação US\$)	(9.335)	(252.921)	(496.507)	(496.507)
Efeito líquido		Nulo	Nulo	Nulo	Nulo

**4.2 Gestão de capital**  
O objetivo da Companhia e suas controladas ao administrar seu capital é o de assegurar a continuidade de suas operações para oferecer retorno aos acionistas e benefícios às outras partes interessadas, além de manter uma estrutura de capital ideal para maximizar os custos e a eficiência associadas.  
A Companhia monitora os níveis de endividamento através do índice de Dívida Líquida/EBITDA, o qual no seu entendimento representa, de forma mais apropriada, a sua métrica de endividamento, pois reflete as obrigações financeiras consolidadas líquidas das disponibilidades imediatas para pagamentos, considerada sua geração de caixa operacional.  
**4.3 Estimativa do valor justo**  
Pressupõe-se que os saldos das contas a receber de clientes e contas a pagar aos fornecedores pelo valor contábil, menos a perda (impairment) no caso de contas a receber, este último de seus valores justos. O valor justo dos passivos financeiros, para fins de divulgação, é estimado mediante o desconto dos fluxos de caixa contratuais futuros pela taxa de juros vigente no mercado, que está disponível para o Grupo para instrumentos financeiros similares.  
O Grupo aplica o CPC 40/IFRS 7 para instrumentos financeiros mensurados no balanço patrimonial pelo valor justo, o que requer divulgação das mensurações do valor justo pelo nível de as seguintes hierarquias:  
(Nível 1) preços negociados (sem ajustes) em mercados ativos para ativos idênticos ou passivos.  
(Nível 2) preços diferentes dos preços negociados em mercados ativos incluídos no Nível 1 que são observáveis para o ativo ou passivo, diretamente (como preços) ou indiretamente (derivados dos preços).  
(Nível 3) inputs para o ativo ou passivo que não são baseados em variáveis observáveis de mercado (inputs não observáveis).  
A tabela abaixo apresenta os ativos e passivos do Grupo mensurados pelo valor justo em 31 de dezembro de 2017.

	Consolidado			
	Nível 1	Nível 2	Nível 3	Saldo total
Ativos	-	-	-	-
Valor justo por meio do resultado	-	-	-	-
Fundo de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC	-	39.085	-	39.085
CDR	-	829.526	-	829.526
Demaís Títulos e Valores Mobiliários	-	2.118.618	-	2.118.618
Total do ativo	-	2.987.229	-	2.987.229
Passivos	-	-	-	-
Valor justo por meio do resultado	-	-	-	-
Empréstimos e financiamentos (Moeda Estrangeira)	-	965.009	-	965.009
Derivativos usados para hedge - swap	-	63.373	-	63.373
Total do passivo	-	1.028.382	-	1.028.382

A tabela abaixo apresenta os ativos e passivos do Grupo mensurados pelo valor justo em 31 de dezembro de 2016.

	Consolidado			
	Nível 1	Nível 2	Nível 3	Saldo total
Ativos	-	-	-	-
Valor justo por meio do resultado	-	-	-	-
Fundo de Investimento em Direitos Creditórios - FIDC	15.491	11.823	-	27.314
CDB	-	385.763	-	385.763
Demaís Títulos e Valores Mobiliários	-	1.329.464	-	1.329.464
Total do ativo	15.491	1.727.050	-	1.742.541
Passivos	-	-	-	-
Valor justo por meio do resultado	-	-	-	-
Empréstimos e financiamentos (Moeda Estrangeira)	-	786.430	-	786.430
Derivativos usados para hedge - swap	-	114.980	-	114.980
Total do passivo	-	901.410	-	901.410

**5. Instrumentos financeiros por categoria**

	Consolidado		
	Empréstimos e recebíveis	Valor justo por meio do resultado	Total
Em 31 de dezembro de 2017	-	2.987.229	2.987.229
Títulos e valores mobiliários	-	-	-
Contas a receber de clientes e demais contas a receber	861.480	-	861.480
Caixa e equivalentes de caixa	3.996	1.465.504	1.469.500
Total	865.476	4.452.733	5.318.209

**Em 31 de dezembro de 2017**  
Passivos, conforme o balanço patrimonial  
Empréstimos  
Moeda nacional - 5.013.382 5.013.382  
Moeda estrangeira - 965.009 - 965.009  
Instrumentos financeiros derivativos - 63.373 - 63.373  
Fornecedores e outras obrigações, excluindo obrigações legais - 2.453.542 2.453.542  
Debêntures - 200.782 200.782

**Em 31 de dezembro de 2016**  
Ativos, conforme o balanço patrimonial  
Títulos e valores mobiliários - 1.742.541 1.742.541  
Contas a receber de clientes e demais contas a receber - 934.992 934.992  
Caixa e equivalentes de caixa - 4.714 219.534 224.248  
Total - 939.706 1.962.075 2.901.781

**Em 31 de dezembro de 2016**  
Passivos, conforme o balanço patrimonial  
Empréstimos  
Moeda nacional - 3.164.007 3.164.007  
Moeda estrangeira - 786.430 - 786.430  
Instrumentos financeiros derivativos - 114.980 - 114.980  
Fornecedores e outras obrigações, excluindo obrigações legais - 2.453.542 2.453.542  
Debêntures - 200.782 200.782

**6. Qualidade do crédito dos ativos financeiros**  
Os ativos financeiros da Companhia são compostos principalmente pelo saldo de caixa e equivalentes de caixa, títulos e valores mobiliários e contas a receber de cartões de crédito. O caixa da Companhia está aplicado nas maiores instituições financeiras do Brasil - todas instituições de primeira linha - e os recebíveis da Companhia e suas controladas são essencialmente junto às principais operadoras de cartão de crédito, que possuem reduzidos níveis de risco de crédito.

**7. Caixa e equivalentes de caixa**

	Controladora		Consolidado	
	2017	2016	2017	2016
Caixa e bancos conta movimento	1.270	3.578	3.996	4.711
Certificados de Depósito Bancário - CDBs	1.465.504	219.534	1.465.504	219.534
Total	1.466.774	223.112	1.469.500	224.248

Os Certificados de Depósito Bancário são remunerados a uma taxa de até 102,0% do CDI em 31 de dezembro de 2017 (de até 102,8% do CDI em 31 de dezembro de 2016). Os CDBs e Debêntures classificados como caixa possuem liquidez imediata sem risco de mudança de valor em caso de resgate antecipado.

**8. Títulos e valores mobiliários**

	Controladora		Consolidado	
	2017	2016	2017	2016
Valor justo por meio do resultado	-	-	-	-
Fundo de Investimento - FIDC	-	-	-	11.823
Títulos do Tesouro Nacional - FIDC	-	-	-	15.491
Certificados de Depósitos Bancários - CDBs	730.412	329.300	829.526	385.763
Operações Compromissadas	2.071.509	1.123.447	2.118.618	1.329.464
Operações em Ousiques (i)	39.085	35.278	39.085	-
Quotas Júnior - FIDC	-	-	-	-
Total	2.841.006	1.488.225	2.987.229	1.742.541

Circulante 2.841.006 1.452.747 2.987.229 1.742.541  
Não circulante - - - -  
(a) **Fênix Fundo de Investimento em Direitos Creditórios do Varejo**  
O Fênix Fundo de Investimento em Direitos Creditórios do Varejo ("Fênix FIDC do Varejo") tem a finalidade de adquirir direitos de crédito de titularidade da Companhia e da Controladora Lojas Americanas ("Cedentes"), originários das vendas, por meio de cartões de crédito, realizadas pelas Cedentes aos seus clientes. O Fênix FIDC do Varejo, tem prazo de duração indeterminado, sendo que cada emissão é feita de quotas lar pelo vencimento determinado. Em 21 de junho de 2013, foram ampliadas as operações de Fênix FIDC do Varejo, e a amortização final está programada para o 6º (seis) mês.  
A estrutura do Fênix FIDC do Varejo, bem como a remuneração das quotas está assim representada:

Quotas	Quantidade	%PL Fundo	Dez/17	Dez/16	Benchmark - DI
Sênior	11.563	92,50	1.171.585	1.184.300	108,9%
Mezanino	500	4,00	50.957	51.782	157,0%
Júnior	-	-	96,50	1.222.342	1.236,082
Total	-	-	65.165	59.130	-
Total	-	-	1.287.507	1.295.212	-

Em 31 de dezembro de 2017, as operações de securitização de direitos creditórios, realizadas pelas Cedentes para o Fênix FIDC do Varejo, totalizam R\$ 789.290 (R\$ 1.231.261 em 31 de dezembro de 2016), sendo R\$ 572.998 (R\$ 707.450 em 31 de dezembro de 2016) securitizadas pela controladora Lojas Americanas e R\$ 216.292 (R\$ 523.805 em 31 de dezembro de 2016) securitizadas pela Companhia.  
Seguem abaixo as informações financeiras do referido fundo:  
Balancos patrimoniais em 31 de dezembro de 2017 e 31 de dezembro de 2016:

	2017	2016
Ativos	-	-
Caixas e equivalentes de caixa	-	23
Títulos e valores mobiliários	498.466	64.205
Contas a receber	789.290	1.231.261
BZV	216.292	523.805
Lojas Americanas	572.998	707.450
Total do ativo	1.287.596	1.295.489

**Passivo**  
Contas a pagar (circulante) 1.222.591 277  
Contas a pagar (não circulante) - 1.236.082  
Patrimônio líquido 65.165 59.130  
Total do passivo e patrimônio líquido 1.287.756 1.295.489

Demonstrações dos resultados nos períodos findos em 31 de dezembro de 2017 e 2016, respectivamente:

	2017	2016
Receita financeira	140.145	195.437
Despesa financeira	(134.109)	(186.024)
Lucro líquido do exercício	6.036	9.413

A carteira de títulos e valores mobiliários do FIDC, está composta por: Letras Financeiras do Tesouro Nacional (LFTN), Certificados de Depósitos Bancários (CDB) e Cotas do Fundo de Aplicações Financeiras, os quais estão disponíveis a qualquer momento, para aquisições de recebíveis originados nas operações das cedentes.

**(b) Demais ativos financeiros**  
Os Certificados de Depósito Bancário, integralmente de instituições financeiras de primeira linha, são remunerados a uma taxa de até 102,0% do CDI em 31 de dezembro de 2017 (de até 102,8% do CDI em 31 de dezembro de 2016). Não há intenção de alienação desses títulos em prazo superior a 1 ano, motivo pelo qual estão classificados no ativo circulante.  
As Operações Compromissadas são compostas por debêntures emitidas por instituição financeira de primeira linha, e estão registradas ao seu valor justo, remuneradas a taxa de até 101,0% do CDI controladora e consolidado em 31 de dezembro de 2017 (de até 102,0% do CDI controladora e consolidado em 31 de dezembro de 2016), podendo ser negociadas a qualquer momento.

**Em 1º de janeiro de 2016**  
2.012.198 2.239.205  
Adições 5.076.265 6.396.594  
Adições (5.507.211) (6.944.753)  
Transferência para caixa e equivalentes de caixa (48.505) (48.505)  
Em 31 de dezembro de 2016 1.452.747 1.742.541  
Adições 4.884.525 9.402.129  
Alienadas (5.630.762) (6.691.937)  
Transferência para caixa e equivalentes de caixa (1.465.504) (1.465.504)  
Em 31 de dezembro de 2017 2.841.006 2.987.229

**9. Contas a receber de clientes**

	Controladora		Consolidado	
	2017	2016	2017	2016
Cartões de crédito (i)	102.778	54.919	102.778	54.923
Fundo de Investimento - FIDC (iv)	216.292	523.805	216.292	523.805
Demais contas a receber (ii)	59.029	71.192	131.372	138.961
Total	378.099	649.916	450.442	717.595

Ajuste a valor presente (iii) (1.357) (2.145) (1.357) (2.145)  
Provisão para crédito de liquidação duvidosa. (15.231) (17.508) (34.335) (26.367)  
Total 361.511 630.263 414.759 689.083

(i) As operações com cartões de crédito podem ser parceladas em até doze meses. O risco de crédito da Companhia e de suas controladas é minimizado à medida que a carteira de recebíveis é monitorada pelas empresas administradoras de cartão de crédito.  
(ii) Demais contas a receber representam, principalmente, vendas efetuadas a pessoas jurídicas por meio de operações corporativas, projetos de fidelidade e acordos comerciais.  
(iii) O ajuste a valor presente foi calculado sobre o custo a receber líquido das antecipações do FIDC.  
(iv) Operações de securitização de direitos creditórios, realizadas pela BZV para o Fênix FIDC do Varejo.  
A Companhia realiza operação de securitização de seus direitos creditórios representado por contas a receber de administradoras de cartão de crédito, através do Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC), nota 8 (a). Na controladora, a Companhia manteve o reconhecimento do recebível no montante de R\$ 216.292 (R\$523.805 em 31 de dezembro de 2016), em contrapartida da conta empréstimos e financiamentos no passivo não circulante, conforme descrito na nota 18.

O valor da provisão para créditos de liquidação duvidosa considera os valores venhos a mais de 180 dias, combinados com a análise da Administração sobre prováveis perdas dos créditos a vencer e vencidos.  
A movimentação da provisão para créditos de liquidação duvidosa está demonstrada a seguir:

	Controladora		Consolidado	
	2017	2016	2017	2016
A vencer	353.648	623.172	398.922	658.453
Vencidos:	-	-	-	-
até 30 dias	8.928	9.173	16.013	17.980
30 a 60 dias	3.024	5.621	6.153	9.469
61 a 90 dias	8.468	9.984	9.358	3.507
91 a 120 dias	209	3.347	586	4.825
121 a 180 dias	181	1.392	1.692	4.930
> 180 dias	8.641	4.217	17.728	18.311
Total	378.099	649.916	450.442	717.595

**Saldo em 1º de janeiro de 2016**  
(12.136) (21.725)  
Adições (5.372) (4.542)  
Saldo em

