

B2W DIGITAL ANUNCIA CRESCIMENTO DE 25% DE GMV NO 2T18 E GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA NOS ÚLTIMOS 12 MESES

O Marketplace segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1,5 bilhão de GMV (+85,3%) no 2T18, com participação de 47,2% do GMV Total

Rio de Janeiro, 09 de agosto de 2018: B2W Digital (B3: BTOW3), a maior e mais querida companhia digital da América Latina, anuncia hoje os resultados do 2º trimestre e 1º semestre de 2018.

PRINCIPAIS INDICADORES	2T18	2T17	Delta	1S18	1S17	Delta
GMV Total (R\$ MM) ¹	3.201	2.561	25,0%	6.304	5.061	24,6%
Marketplace (R\$ MM)	1.511	816	85,3%	2.951	1.588	85,9%
Marketplace (% do GMV Total)	47,2%	31,9%	+15,3 p.p.	46,8%	31,4%	+15,4 p.p.
# Sellers (Novos/Mil)	3,3	1,0	2,3	5,7	1,3	4,4
# Sellers (Base/Mil)	15,4	6,0	9,4	15,4	6,0	9,4
B2W Entrega (# Sellers/Mil)	11,3	1,4	9,9	11,3	1,4	9,9
B2W Entrega (% da base de Sellers)	73,4%	23,3%	+50,1 p.p.	73,4%	23,3%	+50,1 p.p.
Mobile (% do Tráfego)	66,8%	52,5%	+14,3 p.p.	66,0%	51,5%	+14,5 p.p.

¹Refletindo ajustes do CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS9, conforme indicado na página 7 (Seção Destaques Financeiros).

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Concluído o ano de transição (2017) do Plano Estratégico de três anos (2017-2019), as iniciativas da Companhia em 2018 estão focadas no crescimento do GMV Total por meio de um modelo híbrido de plataforma digital (1P + 3P + Serviços), com crescimento contínuo do Marketplace. Como reflexo dessas ações, no segundo trimestre de 2018, observamos a aceleração do crescimento do GMV Total, o ganho de market share (+25% da B2W vs +13% do mercado, segundo o e-bit) e a contínua redução do consumo de caixa.

O Marketplace continua em rápido desenvolvimento, atingindo R\$ 5,9 bilhões de GMV no LTM (crescimento de 95,2%). A participação do Marketplace no GMV Total foi de 47,2% no 2T18 e deverá representar mais de 50% em 2018. Outro ponto de destaque foi a aceleração do ritmo de entrada de novos Sellers no 2T18 (+3,3 mil), crescendo 3,3 vezes vs o 2T17 (+1,0 mil).

Como resultado da evolução do seu modelo de negócios, a Companhia apresentou mais um trimestre de avanço significativo na trajetória de geração de caixa, reduzindo em R\$ 328 MM o consumo de caixa no 2T18, que totalizou R\$ 34 MM (redução de 91% em relação aos R\$ 362 MM registrados no 2T17). Com o resultado alcançado no 2T18, a Companhia apresentou geração de caixa positiva de R\$ 42 MM no LTM (evolução de R\$ 1,7 bilhão vs o consumo de caixa registrado no mesmo período do ano anterior).

O foco no cliente continua sendo o principal *driver* de todas as atividades e investimentos da Companhia. Nesse contexto, a LET'S, plataforma de gestão compartilhada dos ativos de logística e distribuição da B2W e da Lojas Americanas, segue construindo um modelo flexível de *Fulfillment (flexible fulfillment platform)* com o objetivo de maximizar as competências de cada uma das companhias para capturar todas as oportunidades de uma operação multiplataforma. As iniciativas *O2O - Online to Offline* anunciadas no 1T18 seguem acelerando, impulsionando a melhora contínua do nível de serviço e o crescimento do GMV Total. No 2T18, lançamos o programa *Fast Delivery* e a *Direct Collect*, maior *start-up* de *first mile* do país (verificar seção da LET'S na página 3).

Em Junho/18, a IF – Inovação e Futuro lançou oficialmente a AME Digital, conta de pagamentos digital da B2W, que vai revolucionar a maneira com que as pessoas se relacionam com o dinheiro. O app da Ame Digital tem registrado um volume de 5 mil downloads/dia e, nos últimos 60 dias, já foram abertas mais de 300 mil contas. Ao longo de 2018, este novo negócio da Companhia ganhará ainda mais representatividade, com um roadmap fantástico de lançamentos de novos serviços e funcionalidades.

Por fim, a B2W Digital foi eleita a Companhia mais inovadora do Brasil, na categoria “Comércio” pelo prêmio Valor Inovação Brasil, promovido pelo jornal Valor Econômico e pela consultoria PwC Strategy.

DESTAQUES 2T18

- **B2W Digital reduziu em 91% o consumo de caixa no 2T18.** O consumo de caixa no 2T18 totalizou R\$ 33,9 MM, redução de R\$ 328,4 MM em relação aos R\$ 362,3 MM registrados no 2T17.
- **B2W Digital apresentou geração de caixa positiva de R\$ 41,7 MM nos últimos doze meses (LTM).** Significativa evolução comparada a um consumo de caixa de R\$ 1.656,4 MM registrados no mesmo período do ano anterior.
- **B2W Marketplace conectou mais de 3,3 mil novos Sellers no 2T18,** saindo de uma base de 12,1 mil Sellers em mar/18 para mais de 15,4 mil Sellers em jun/18. A base de Sellers aumentou em 2,6x do 2T17 para o 2T18 (de 6,0 mil para 15,4 mil Sellers).
- **B2W Entrega conectou mais de 3,6 mil Sellers no 2T18,** totalizando uma base de 11,3 mil Sellers e representando 73,4% dos Sellers conectados ao Marketplace.
- **LET'S lançou o programa *Fast Delivery*,** que vai reduzir em 50% (em média) os prazos de entrega dos itens do 1P e do 3P (dos Sellers conectados ao B2W Entrega). O *Fast Delivery* estabelece um novo formato para o Menu de Frete:
 1. **“Click & Collect Now”:** produto separado e disponível para retirada na loja em até 1 hora (Brasil)
 2. **“Click & Collect”:** entregas na loja em até 48 horas (principais capitais)
 3. **“2 Hours”:** entregas em até 2 horas (capitais: SP e RJ)
 4. **“Same Day”:** entregas em até 8 horas (capitais: SP e RJ)
 5. **“Next Day”:** entregas em até 24 horas (capitais: SP e RJ)
 6. **“2 Days”:** entregas em até 48 horas (capitais: SP, RJ, MG, PR, SC, RS e PE)
 7. **“Standard”:** entregas em até 7 dias (Brasil)
- **LET'S lançou a *Direct Collect*, maior start-up de first mile do país.** A *Direct Collect* vai coletar os produtos vendidos pelos Sellers do Marketplace (médios e pequenos). O novo serviço permitirá que mais Sellers sejam conectados ao B2W Entrega, reduzindo os prazos de entrega, melhorando a experiência de compra e aumentando as vendas.
- **IF – Inovação e Futuro lançou oficialmente a AME Digital, a conta de pagamentos digital da B2W.** O app da Ame Digital tem registrado um volume de 5 mil downloads/dia e, nos últimos 60 dias já foram abertas mais de 300 mil contas. Ao longo de 2018, este novo negócio da Companhia ganhará ainda mais representatividade, com um roadmap fantástico de lançamentos de novos serviços e funcionalidades.
- **B2W Digital foi eleita a Companhia mais inovadora do Brasil na categoria “Comércio”.** O case do Marvin (sistema *open source* de inteligência artificial) venceu o prêmio Valor Inovação Brasil, na categoria “Comércio”. O prêmio é promovido pelo jornal Valor Econômico e pela consultoria PwC Strategy. O Marvin é fundamental para aprimorar os sistemas da B2W de *Last Mile*, *Buy Box*, *Pricing*, Busca de Produtos (SEO), entre outros.

INICIATIVAS ESTRATÉGICAS PARA ALAVANCAR A PLATAFORMA DIGITAL

- **Comercial e Marketing**
 - **Market Share:** No 2T18, o crescimento de GMV da Companhia foi de 25,0% vs 13,2% de crescimento do mercado (segundo o e-bit). O market share da B2W expandiu 2,6 p.p. no 2T18, passando de 24,4% no 2T17 para 27,0% no 2T18.
 - **Sortimento:** O número de itens (SKUs) ofertados nos sites totalizou 6,4 milhões ao final do 2T18, crescimento de 78% vs o 2T17, impulsionado pelo Marketplace.
 - **Marketing:** Com o crescimento exponencial do número de itens ofertados (SKUs), surgiu o desafio de dar visibilidade aos clientes do sortimento disponível em nossos sites, consolidando a percepção de que em nossas marcas eles podem comprar de tudo (one-stop-shop).
 - Em linha com esse desafio, intensificamos as ações de marketing ao longo do 1S18, com foco na demonstração do sortimento da Companhia. Essas ações geraram excelentes retornos, com o aumento do tráfego, da frequência de compras e também do número de itens na sacola de compras dos clientes.

- Outras importantes ações de Marketing, que bateram todos os recordes de venda do sortimento de itens do Marketplace, foram as campanhas especiais para a Copa do Mundo “Dá um Upgrade, Dá um americanas.com” e “Botão Vermelho”, estreladas pelo ex-jogador de futebol Raí e pelo técnico Joel Santana.
 - **Prime:** Único programa do Brasil em que o cliente pode comprar mais de 1,2 milhão de produtos com frete grátis quantas vezes quiser, sem se preocupar com valor mínimo da compra. Além disso, o cliente aproveita ofertas exclusivas e têm direito a atendimento dedicado.
 - O B2W Prime está disponível para todas as 2.479 cidades das regiões Sul e Sudeste do Brasil.
 - Os clientes Prime continuam demonstrando alto engajamento com as nossas marcas, visitando 3 vezes mais páginas por usuário, comprando 5 vezes mais e em 3 vezes mais categorias do que os clientes que ainda não aderiram ao programa.
 - Ao longo do 2T18, o número de Sellers do Marketplace participantes no programa Prime cresceu 27%. Para participar do programa, o Seller precisa estar integrado ao B2W Entrega, serviço de logística e distribuição da B2W.
 - Em ago/18, o Americanas Prime passará a oferecer um “free trial” para novos assinantes. O cliente pode aderir ao Prime de forma avulsa ou no momento da compra de um produto elegível e ganhará 30 dias de assinatura do Programa, sem pagar nada. Durante esse período, o cliente aproveita todos os benefícios do Prime e pode cancelar o serviço a qualquer momento. Ao final dos 30 dias, o contrato é estendido pelo período de um ano e o valor de R\$ 79,90 é debitado do cartão de crédito ou da sua conta Ame Digital.
- **Evolução do Marketplace**
 - **GMV Marketplace:** No 2T18, o Marketplace registrou crescimento de 85,3%, atingindo GMV de R\$ 1.511,4 milhões e com participação de 47,2% do GMV Total.
 - **Sellers:** No 2T18, o B2W Marketplace conectou mais de 3,3 mil novos Sellers, saindo de uma base de 12,1 mil Sellers em mar/18 para mais de 15,4 mil Sellers em jun/18. A base de Sellers aumentou em 2,6x do 2T17 para o 2T18 (de 6,0 mil para 15,4 mil Sellers).
 - **Sortimento:** O sortimento do B2W Marketplace registrou crescimento de 82%, saindo de uma base de 3,3 milhões de itens no 2T17 para 6,0 milhões de itens ao final do 2T18.
- **LET’S - Logística e Distribuição**

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

 - **O2O (Online to Offline)**
 - **Lojas Americanas no Marketplace:** No 4T17, a Lojas Americanas foi conectada ao Marketplace da B2W, disponibilizando seus produtos para entrega nos estados do RJ, SP e MG. No 2T18, o sortimento disponível no programa aumentou em 67%, atingindo mais de 10 mil itens (vs 6 mil no 1T18). Até o final de 2018, as entregas serão ampliadas para todos os estados do Brasil.
 - **Pegue na Loja (Click and Collect):** Atualmente está disponível em 580 lojas (vs 400 lojas no 1T18), incluindo o sortimento dos Sellers conectados ao B2W Entrega. A operação estará presente em 800 lojas até o final do ano, sendo o único modelo de *Click and Collect* com presença em todos os estados do Brasil.
 - **Pegue na Loja Hoje (Cada Loja um Seller):** A iniciativa possibilita que qualquer loja física seja um Seller no Marketplace da B2W, com retirada do produto (estoque da loja) em até 1 hora após a compra online. Ao longo de 2018, todas as atuais 1.329 Lojas Americanas, e mais as que serão abertas até o final do ano, estarão conectadas ao programa.
 - **Fast Delivery:** O programa, lançado em jun/18, vai reduzir em 50% (em média) os prazos de entrega dos itens do 1P e do 3P (dos Sellers conectados ao B2W Entrega).

O *Fast Delivery* estabelece um novo formato para o Menu de Frete:

- “**Click & Collect Now**”: produto separado e disponível para retirada na loja em 1 hora (Brasil)
 - “**Click & Collect**”: entregas na loja em até 48 horas (principais capitais)
 - “**2 Hours**”: entregas em até 2 horas (capitais: SP e RJ)
 - “**Same Day**”: entregas em até 8 horas (capitais: SP e RJ)
 - “**Next Day**”: entregas em até 24 horas (capitais: SP e RJ)
 - “**2 Days**”: entregas em até 48 horas (capitais: SP, RJ, MG, PR, SC, RS e PE)
 - “**Standard**”: entregas em até 7 dias (Brasil)
- **Lançamento da *Direct Collect***: maior *start-up* de *first mile* do país. A *Direct Collect* vai coletar os produtos vendidos pelos Sellers do Marketplace (Médios e Pequenos). O novo serviço permitirá que mais Sellers sejam conectados ao B2W Entrega, reduzindo os prazos de entrega, melhorando a experiência de compra e aumentando as vendas.
 - **B2W Entrega**: Plataforma que opera e controla as entregas do Marketplace B2W. Atualmente, os Sellers conectados ao B2W Entrega contam com 5 tipos de serviços: *Fulfillment (storage + delivery)*, *Pick Up - Grandes Operações* (retirada do produto no CD do Seller + *delivery*), *Direct Collect* (retirada do produto no CD do Seller - Médios e Pequenos + *delivery*), *Drop Off Hub* (Seller entrega em um dos hubs da Direct + *delivery*) e *Drop Off Loja* (Seller entrega em uma das Lojas Americanas + *delivery*).
 - **Sellers Conectados**: O B2W Entrega atingiu mais de 11,3 mil Sellers ao final do 2T18, representando 73,4% da base total de Sellers e participando em mais de 60% dos pedidos realizados no Marketplace. No final de 2017, o B2W Entrega foi integrado ao programa de fidelidade Prime, permitindo que os Sellers disponibilizem seus itens para os clientes membros do programa.
- **Mobile e Tecnologia**
 - **Tráfego**: Ao longo do 2T18, o tráfego por dispositivos móveis representou 66,8% do total de visitas, um crescimento de 14,3 p.p. comparado com o 2T17.
 - **Apps**: 3,1 milhões de downloads ao longo do 2T18, crescimento de 192% em comparação ao 2T17 e totalizando mais de 24 milhões de downloads desde os seus lançamentos.
 - **WhatsApp**: Com o objetivo de estar cada vez mais próximo dos clientes, a B2W lançou um novo canal de relacionamento via WhatsApp, promovendo uma forma de comunicação inovadora e amigável nas principais etapas de compra. Em pesquisa realizada, 95% dos clientes aprovaram a iniciativa e afirmaram que querem continuar recebendo as comunicações via WhatsApp, além de elogiarem a comunicação interativa e a presença das nossas marcas no canal.
 - **Inteligência Artificial**: Como resultado de 2 anos de pesquisa e desenvolvimento, a B2W criou o Marvin, um sistema de inteligência artificial (AI). No final de 2017, foi tomada a decisão de torná-lo um sistema de AI de código aberto para a comunidade global de desenvolvedores, permitindo que eles tenham uma plataforma robusta e inovadora para usar essa tecnologia e, por sua vez, acelerar o processo de conhecimento do Marvin. O Marvin é fundamental para aprimorar os sistemas da B2W de *Last Mile*, *Buy Box*, *Pricing*, Busca de Produtos (SEO), entre outros.
 - **Serviços Digitais**
 - **B2WAds**: A plataforma de anúncios nativos do B2W Marketplace conectou 345 novos Sellers ao longo do 2T18, totalizando uma base de mais de 2.000 anunciantes. O B2WAds permite que os Sellers tenham maior visibilidade de seus produtos dentro dos sites da B2W e vendam mais.
 - O B2WAds lançou o módulo *Supplier* no 2T18, permitindo também que fornecedores patrocinem seus produtos nos sites da B2W, impulsionado as vendas no 1P e no 3P.
 - **BIT Services**: Oferece soluções completas de tecnologia para dar suporte às operações e o crescimento sustentável dos Sellers do Marketplace e das operações online de grandes marcas.
 - Sieve: Inteligência de preços online
 - Site Blindado: Segurança e credibilidade virtual

- Infoprice: Inteligência de preços offline
- Admatic: Marketing digital
- Skyhub: Integração do marketplace

• Serviços Financeiros

- **Promotora de Crédito:** Ao longo do 2T18, a *joint-venture* de cartões de crédito da B2W e Cetelem (Submarino Finance e Digital Finance) registrou um volume de R\$ 905,1 milhões em transações aprovadas, representando um crescimento de 17% em comparação com o 2T17. No mesmo período, a carteira de recebíveis dessas operações foi de R\$ 1,34 bilhão, crescimento de 22% em comparação com o ano anterior.
 - Em 30 de junho de 2018, essas operações registravam 2,8 milhões de cartões emitidos (1.786 mil no Submarino Finance e 1.015 mil na Digital Finance, que inclui as marcas Americanas.com, Shoptime e Sou Barato).
 - A operação da Promotora de Crédito é rentável para a B2W. O lucro líquido do 1S18 foi 2 vezes maior que o do 1S17.
- **Cartão BNDES:** Disponível como meio de pagamento no site B2W Empresas (vendas corporativas), primeiro site de comércio eletrônico a aceitar o Cartão. O cartão BNDES possui R\$ 54,7 bilhões em crédito pré-aprovado. Em abr/18, o cartão BNDES passou a ser também uma opção de pagamento para comprar itens do Marketplace no B2W Empresas. Ao final do 2T18, o sortimento disponível para compras com o cartão BNDES no site B2W Empresas era de 18,4 mil itens (crescimento de 3,7 vezes vs os 5 mil itens ao final do 1T18).

• Atendimento ao Cliente

- As principais marcas da B2W Digital são consideradas referências em atendimento ao cliente, possuindo os mais altos níveis de avaliação do Reclame Aqui.
- A Americanas.com foi a grande campeã do prêmio E-BIT, que teve cerimônia de premiação em mar/18, sendo novamente eleita a "Loja Diamante Mais Querida".
 - A nota média dada pelos clientes no Reclame Aqui para as marcas da B2W é de 7, enquanto as marcas dos principais concorrentes possuem uma nota média de 5.
 - 72% dos clientes que registraram reclamações no Reclame Aqui indicaram que pretendem voltar a comprar nas marcas da B2W, enquanto apenas 55% dos clientes indicaram que pretendem voltar a comprar nos sites dos concorrentes.
 - O índice médio de solução das marcas da B2W é de 89% 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

- **The Developer's Conference:** A B2W participou do "The Developer's Conference" de Florianópolis com uma palestra sobre o Marvin, plataforma *open source* de inteligência artificial. A conferência reúne as principais comunidades de TI do Brasil e é organizada em trilhas temáticas, que abordam assuntos específicos como IoT, Cloud Computing, BigData, Java, .NET, Mobile, Testes, Arquitetura, DevOps e mais de 50 temas diferentes.
- **Product Tank Meetup:** Em mai/18, recebemos no BIT RJ o "Product Tank Meetup", evento contou com de 100 participantes, que junto a outras pessoas de 95 cidades do mundo se reuniram para participar do "World Product Day", trocando experiências e conhecimentos para o desenvolvimento de novos produtos.
- **Qcon SP:** A B2W Digital participou da QCon São Paulo - Conferência Internacional de Desenvolvimento - e apresentou o case do Marvin, plataforma *open source* de inteligência artificial da B2W que simplifica o processo de exploração e deploy de modelos de Machine Learning.
- **Applied Data Science:** Em fev/18, o pesquisador Michael Brodie (MIT) apresentou, no auditório do BIT (B2W – Inovação e Tecnologia) do RJ, para todos os engenheiros de software da Companhia, o projeto que originou seu livro, em parceria com o professor Michael Stonebreaker (também do MIT), sobre Applied Data Science. A apresentação contou com uma análise sobre o posicionamento da B2W

em relação ao tema e uma comparação da B2W com as maiores empresas globais. Por fim, apresentou também mecanismos de como a Companhia pode se beneficiar da abordagem utilizada por outras empresas.

- **Brazil Conference at Harvard and MIT e Hack Brazil:** A B2W apoiou e participou da quinta edição do Brazil Conference at Harvard and MIT, realizada pela comunidade brasileira de estudantes em Boston para promover o encontro com líderes de diversos setores e com a missão de encontrar soluções inovadoras para o futuro do nosso país. Também apoiamos o HackBrazil, competição de inovação e tecnologia, que nomeou cinco finalistas que disputaram a final nos dias 6 e 7 de abril em Boston.
- **Hackathon:** Como estímulo ao desenvolvimento de projetos tecnológicos empreendedores com potencial de criação de novos negócios, promovemos, em jul/18, a 4ª edição do evento IronBIT, onde foram desenvolvidas importantes iniciativas através da prática do hackathon (maratona de programação). Nas 4 edições do evento, foram mais de 240 inscritos e 45 projetos inovadores desenvolvidos.

- **Governança e Sustentabilidade Empresarial**

- **Transparência:**
 - A B2W está entre as empresas mais transparentes do Brasil pela qualidade das demonstrações financeiras, sendo uma das vencedoras do “Troféu Transparência” no 21º Prêmio ANEFAC (Associação Nacional dos Executivos de Finanças).
 - **Transparência:** Pelo quinto ano consecutivo, em linha com as melhores práticas do mercado e seguindo as diretrizes internacionais do Global Reporting Initiative (GRI), divulgamos o Relatório Anual 2017 da B2W Digital. Pela primeira vez, o documento seguiu o formato de relato integrado e foi auditado por uma empresa terceira, avanços que reforçam o nosso compromisso com a consistência e a transparência das informações socioambientais e econômicas.
- **Comunicação com o Mercado:** Refletindo a busca pela eficiência na comunicação com o mercado e nas boas práticas de Relacionamento com os Investidores, a B2W foi selecionada em duas categorias do ranking Latin America Executive Team 2017, promovido pela Revista Institutional Investor. A Companhia ficou entre as 3 melhores empresas nas categorias “Best IR By Team Small Cap” (Consumer/Retailing) e “Best IR Professionals Small Cap” (Consumer/Retailing).
- **IBOVESPA:** As ações da Companhia (BTOW3) foram incluídas com participação de 0,334% na carteira teórica do Ibovespa, que passou a vigorar em 07 de maio de 2018. O índice é considerado o mais importante indicador de desempenho do mercado de ações brasileiro.
- **ISE:** Pelo quarto ano consecutivo, conquistamos a carteira de empresas do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) 2018 da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.
- **Projetos Sociais:** A B2W apoiará mais 8 projetos listados na Bolsa de Valores Socioambientais (BVSA), da B3 Investimento Social e reforçará a parceria com o Galpão Aplauso, para a oferta do curso de operador de logística a jovens moradores de Barueri, Itapevi e adjacências.
- **Ética:** Em abr/18, a B2W passou a ser signatária do Pacto Empresarial pela Integridade e Anticorrupção, iniciativa desenvolvida pelo Instituto Ethos, que tem por objetivo unir empresas e promover um mercado mais íntegro e ético e erradicar o suborno e a corrupção.
- **Prêmios:** O resultado do trabalho realizado pela B2W também é reconhecido por meio de prêmios que são referência no mercado, que atestam a credibilidade e a força de suas marcas. Em 2018, a Americanas.com ficou em primeiro lugar na categoria de “Vendas Online” da premiação Marcas Mais do Estadão. Já no Reputation Pulse, a Companhia conquistou o primeiro lugar na categoria “Comércio Eletrônico” e no prêmio Socioambiental Chico Mendes foi reconhecida com a “Certificação Selo Verde”.

DESTAQUES FINANCEIROS

As informações contábeis que servem de base para os comentários abaixo referem-se ao 2T18 e estão de acordo com os padrões internacionais de relatório financeiro (IFRS), com as normas expedidas pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), bem como pelo regulamento de listagem do Novo Mercado e em reais (R\$). As definições para as métricas ajustadas se encontram no Anexo III e no Anexo V.

A partir de janeiro de 2018, as demonstrações de resultados da Companhia passam a refletir as novas práticas contábeis implementadas pelo CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS 9. Desta forma, para manter a comparabilidade dos resultados (2T18 vs 2T17), está sendo reapresentada a demonstração de resultados do trimestre findo em 30 de junho de 2017 (2T17). A reapresentação dos resultados de todos os trimestres de 2017 está disponível no site ri.b2w.digital.

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

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

Desta forma, o GMV Total do 2T17 foi ajustado em R\$ 193,2 MM, passando de R\$ 2.753,8 MM (apresentado no 2T17) para R\$ 2.560,6 MM. A Receita Bruta do 2T17 foi ajustada no mesmo valor, passando de R\$ 2.022,1 MM (apresentado no 2T17) para R\$ 1.828,9 MM. O EBITDA Ajustado do 2T17 foi ajustado em R\$ 58,4 MM (valor referente aos descontos condicionais do 2T17), passando de R\$ 136,6 MM (apresentado no 2T17) para R\$ 78,2 MM, enquanto que o Resultado Financeiro apresentou ajuste positivo em igual valor, saindo de R\$ -214,8 MM (apresentado no 2T17) para R\$ -156,4 MM.

- **GMV Total:** No 2T18, o GMV foi de R\$ 3.201,2 milhões, crescimento de 25,0% quando comparado aos R\$ 2.560,6 milhões registrados no 2T17.

O Marketplace da B2W segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1.511,4 milhões de GMV no 2T18 (crescimento de 85,3%), com participação de 47,2% do GMV Total.

- **Receita Bruta:** No 2T18, a receita bruta totalizou R\$ 1.842,6 milhões, comparado com os R\$ 1.828,9 milhões registrados no 2T17.
- **Receita Líquida:** No 2T18, a receita líquida totalizou R\$ 1.476,4 milhões, comparado com os R\$ 1.474,6 milhões registrados no 2T17.
- **Lucro Bruto Ajustado:** No 2T18, o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 422,4 milhões, comparado com os R\$ 323,8 milhões registrados no 2T17. A margem bruta ajustada expandiu 6,6 p.p., passando de 22,0% no 2T17 para 28,6% no 2T18.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas:** No 2T18, as despesas ajustadas totalizaram R\$ 341,8 milhões vs os R\$ 245,6 registrados no 2T17.
- **EBITDA Ajustado:** No 2T18, o EBITDA Ajustado, já refletindo as mudanças das práticas contábeis, atingiu R\$ 80,6 milhões, comparado com os R\$ 78,2 milhões registrados no 2T17. A margem EBITDA Ajustada saiu de 5,3% no 2T17 para 5,5% no 2T18, um aumento de 0,2 p.p.
- **Resultado Financeiro Líquido:** No 2T18, o resultado financeiro líquido foi de R\$ -134,9 milhões, representando uma redução de 13,7% em relação aos R\$ -156,4 milhões registrados no 2T17.
- **Resultado Líquido:** No 2T18, o resultado líquido foi de R\$ -108,8 milhões, representando uma redução de 2,7% em relação aos R\$ -111,8 milhões registrados no 2T17.

- **Gestão de Caixa:**

- **Geração de Caixa:** Redução de R\$ 328,4 MM no consumo de caixa no 2T18. O consumo de caixa no 2T18 totalizou R\$ 33,9 MM, redução de 91% em relação aos R\$ 362,3 MM registrados no 2T17. Nos últimos 12 meses, a geração de caixa foi positiva em R\$ 41,7 MM, significativa evolução comparada ao consumo de



caixa de R\$ 1.656,4 MM registrados no mesmo período do ano anterior. Como forma de capturar todos os efeitos, a geração/consumo de caixa é medida pela variação da dívida líquida em relação ao trimestre anterior, sempre desconsiderando eventuais recursos de operações de aumento de capital.

- **Capital de Giro:** Melhorou 20 dias (2T18 vs. 2T17), principalmente em função da forte aceleração do 3P (Marketplace).

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

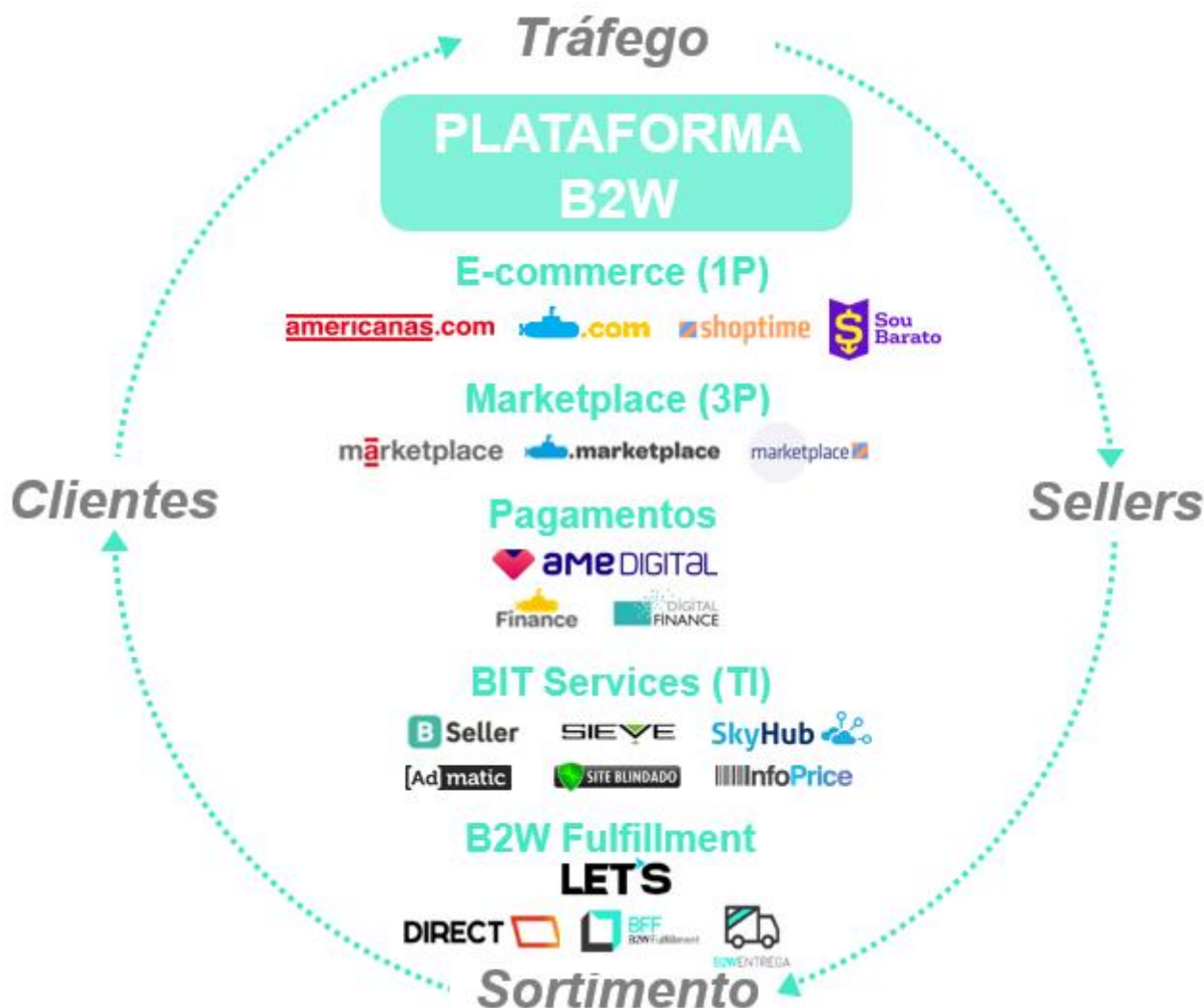
- **CAPEX:** A B2W utiliza sua geração de caixa priorizando investimentos que apresentem os melhores retornos para os acionistas. Assim sendo, no 2T18, os investimentos consolidados no imobilizado e no intangível (desenvolvimento de websites e sistemas) totalizaram R\$ 72,5 milhões, representando 2,3% do GMV Total, comparado a R\$ 65,5 milhões no 2T17, quando representou 2,6% do GMV Total. No acumulado 1S18, o CAPEX totalizou R\$ 150,0 milhões, representando 2,4% do GMV Total. No 1S17, o CAPEX totalizou R\$ 161,1 milhões e representou 3,2% do GMV Total.
- **Endividamento:** Em 30/06/2018, o caixa da B2W totalizou R\$ 4.957,5 milhões, cobrindo 3,2 vezes o endividamento de curto prazo da Companhia, que totalizou R\$ 1.533,7 milhões.

ANEXO I: SOBRE B2W DIGITAL

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

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

PLATAFORMA DIGITAL E CICLO VIRTUOSO DA B2W:



ANEXO II: DEMONSTRATIVOS DE RESULTADO

EXCLUINDO OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital Demonstração de Resultados ¹ (em milhões de reais)	Consolidado Períodos findos em 30 de Junho			Consolidado Períodos findos em 30 de Junho		
	2T18	2T17	Variação	1S18	1S17	Variação
		Reapresentado			Reapresentado	
Gross Merchandise Volume (GMV)	3.201,2	2.560,6	25,0%	6.304,3	5.060,7	24,6%
Receita Bruta de Vendas e Serviços	1.842,6	1.828,9	0,7%	3.652,6	3.637,5	0,4%
Impostos sobre vendas e serviços	(366,2)	(354,4)	3,3%	(699,6)	(707,9)	-1,2%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	1.476,4	1.474,6	0,1%	2.953,0	2.929,6	0,8%
Custo das mercadorias e serviços vendidos	(1.054,0)	(1.150,8)	-8,4%	(2.131,2)	(2.298,7)	-7,3%
Lucro Bruto	422,4	323,8	30,4%	821,8	630,9	30,3%
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	28,6%	22,0%	6,6 p.p.	27,8%	21,5%	6,3 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais	(446,3)	(327,1)	36,5%	(884,1)	(682,3)	29,6%
Com vendas	(315,2)	(228,2)	38,1%	(611,0)	(473,5)	29,0%
Gerais e administrativas	(26,6)	(17,4)	52,9%	(62,8)	(36,8)	70,5%
Depreciação e amortização	(104,5)	(81,5)	28,2%	(210,4)	(172,0)	22,3%
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	(23,9)	(3,2)	637,3%	(62,4)	(51,4)	21,3%
Resultado Financeiro Líquido	(134,9)	(156,4)	-13,7%	(255,5)	(372,1)	-31,4%
Receitas financeiras	109,9	131,9	-16,7%	234,5	258,0	-9,1%
Despesas financeiras	(244,8)	(288,2)	-15,1%	(489,9)	(630,1)	-22,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(5,9)	(6,0)	-1,7%	(16,9)	(12,3)	37,4%
Imposto de renda e contribuição social	55,9	53,9	3,7%	110,7	147,2	-24,8%
Resultado Líquido	(108,8)	(111,8)	-2,7%	(224,0)	(288,5)	-22,4%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-7,4%	-7,6%	0,2 p.p.	-7,6%	-9,8%	2,2 p.p.
EBITDA Ajustado	80,6	78,2	3,0%	148,0	120,5	22,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	5,5%	5,3%	0,2 p.p.	5,0%	4,1%	0,9 p.p.

¹Refletindo ajustes do CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS9, conforme indicado na página 7 (Seção Destaques Financeiros)

 Efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.

SEM EXCLUIR OS EFEITOS DA CONSOLIDAÇÃO DAS TRANSPORTADORAS DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital Demonstração de Resultados ¹ (em milhões de reais)	Consolidado Períodos findos em 30 de Junho			Consolidado Períodos findos em 30 de Junho		
	2T18	2T17	Variação	1S18	1S17	Variação
		Reapresentado			Reapresentado	
Gross Merchandise Volume (GMV)	3.201,2	2.560,6	25,0%	6.304,3	5.060,7	24,6%
Receita Bruta de Vendas e Serviços	1.842,6	1.828,9	0,7%	3.652,6	3.637,5	0,4%
Impostos sobre vendas e serviços	(366,2)	(354,4)	3,3%	(699,6)	(707,9)	-1,2%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	1.476,4	1.474,6	0,1%	2.953,0	2.929,6	0,8%
Custo das mercadorias e serviços vendidos	(1.112,7)	(1.187,4)	-6,3%	(2.235,3)	(2.391,2)	-6,5%
Lucro Bruto	363,7	287,2	26,6%	717,7	538,4	33,3%
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	24,6%	19,5%	5,1 p.p.	24,3%	18,4%	5,9 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais	(387,6)	(290,5)	33,4%	(780,1)	(589,8)	32,3%
Com vendas	(256,5)	(191,6)	33,9%	(506,9)	(381,0)	33,0%
Gerais e administrativas	(26,6)	(17,4)	52,9%	(62,8)	(36,8)	70,5%
Depreciação e amortização	(104,5)	(81,5)	28,2%	(210,4)	(172,0)	22,3%
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial	(23,9)	(3,2)	646,9%	(62,4)	(51,4)	21,4%
Resultado Financeiro Líquido	(134,9)	(156,4)	-13,7%	(255,5)	(372,1)	-31,4%
Receitas financeiras	109,9	131,9	-16,7%	234,5	258,0	-9,1%
Despesas financeiras	(244,8)	(288,2)	-15,1%	(489,9)	(630,1)	-22,2%
Outras receitas (despesas) operacionais	(5,9)	(6,0)	-1,7%	(16,9)	(12,3)	37,4%
Imposto de renda e contribuição social	55,9	53,9	3,7%	110,7	147,2	-24,8%
Resultado Líquido	(108,8)	(111,8)	-2,7%	(224,0)	(288,5)	-22,4%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-7,4%	-7,6%	0,2 p.p.	-7,6%	-9,8%	2,2 p.p.
EBITDA Ajustado	80,6	78,2	3,0%	148,0	120,5	22,8%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	5,5%	5,3%	0,2 p.p.	5,0%	4,1%	0,9 p.p.

¹Refletindo ajustes do CPC 47/IFRS 15 e CPC 48/IFRS9, conforme indicado na página 7 (Seção Destaques Financeiros)

BALANÇO PATRIMONIAL

B2W - Companhia Digital Balço Patrimonial (em milhões de reais)	Consolidado	
	30/06/2018	31/03/2018
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e equivalentes de caixa	2.642,5	2.556,5
Títulos, valores mobiliários e outros ativos financeiros	2.151,8	2.327,6
Contas a receber de clientes	213,2	328,8
Estoques	871,2	1.053,3
Impostos a recuperar	472,4	477,0
Despesas antecipadas e outros	580,6	532,8
Total do Ativo Circulante	6.931,7	7.276,0
NÃO CIRCULANTE		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.071,3	1.012,7
Impostos a recuperar	1.072,8	1.151,1
Depósitos judiciais e outros créditos a receber	124,0	117,9
Imobilizado	445,8	457,1
Intangível	2.949,4	2.970,8
Total do Ativo Não Circulante	5.663,3	5.709,6
TOTAL DO ATIVO	12.595,0	12.985,6
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	1.143,2	1.329,3
Empréstimos e financiamentos	1.525,5	1.667,0
Debêntures	8,2	4,2
Salários, provisões e contribuições sociais	59,0	52,5
Tributos a recolher	39,7	38,5
Imposto de renda e contribuição social	4,8	3,8
Outras obrigações	253,9	263,9
Total do Passivo Circulante	3.034,3	3.359,2
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Exigível a longo prazo:		
Empréstimos e financiamentos	5.201,4	5.197,7
Debêntures	200,0	200,0
Partes relacionadas	287,2	222,8
Provisões para contingências e outras obrigações	182,2	211,3
Total do Passivo Não Circulante	5.870,8	5.831,8
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	5.709,2	5.709,2
Reservas de capital	60,6	56,5
Ajuste de avaliação patrimonial	(0,9)	(0,9)
Lucros (prejuízos) acumulados	(2.078,6)	(1.969,8)
Participação de não controladores	(0,4)	(0,4)
Total do Patrimônio Líquido	3.689,9	3.794,6
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	12.595,0	12.985,6

FLUXO DE CAIXA

B2W - Companhia Digital			
Demonstrativo de Fluxo de Caixa			
(em milhões de reais)			
	Consolidado		
	30/06/2018	30/06/2017	Variação
Atividades Operacionais			
Resultado Líquido do Período	(224,0)	(288,5)	(64,5)
Ajustes ao Resultado Líquido:			
Depreciações e amortizações	211,7	173,4	(38,3)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(117,6)	(158,0)	(40,4)
Juros, variações monetárias e cambiais	257,9	280,9	23,0
Outros	(39,9)	(12,3)	27,6
Resultado Líquido Ajustado	88,1	(4,5)	(92,6)
Variações de Capital de Giro:			
Contas a receber	281,3	498,3	217,0
Estoques	338,6	543,3	204,7
Fornecedores	(682,5)	(1.505,3)	(822,8)
Variações em Capital de Giro:	(62,6)	(463,7)	(401,1)
Variações em Ativos:			
Despesas antecipadas	3,8	10,3	6,5
Depósitos judiciais	(14,7)	(8,4)	6,3
Impostos a recuperar	(5,2)	36,4	41,6
Demais contas a receber (circulante e não circulante)	(100,1)	(173,7)	(73,6)
Variações em Ativos:	(116,2)	(135,4)	(19,2)
Variações em Passivos:			
Salários e encargos sociais	6,6	(2,0)	(8,6)
Tributos a recolher (circulante e não circulante)	(8,2)	(39,8)	(31,6)
Outras obrigações (circulante e não circulante)	(9,8)	(114,6)	(104,8)
Contas a receber/pagar empresas ligadas	160,3	65,3	(95,0)
Variações em Passivos:	148,9	(91,1)	(240,0)
Liquidação de juros sobre empréstimos e debêntur	(207,6)	(171,4)	36,2
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(3,3)	(2,0)	1,3
Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais	(152,7)	(868,1)	(715,4)
Atividades de Investimento			
Títulos e valores mobiliários	927,2	(57,0)	(984,2)
Imobilizado	(5,7)	(2,1)	3,6
Intangível	(144,3)	(159,0)	(14,7)
Valor pago pelas aquisições de controladas	(2,5)	(26,0)	(23,5)
Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento	774,7	(244,1)	(1.018,8)
Atividades de Financiamento			
Captações	1.203,7	1.767,6	563,9
Pagamentos	(652,7)	(396,2)	256,5
Aumento de capital em dinheiro	-	1.210,0	1.210,0
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	551,0	2.581,4	2.030,4
Acréscimo (redução) líquido em disponibilidades	1.173,0	1.469,3	296,3
Caixa e Bancos no início do período	1.469,5	224,2	(1.245,3)
Caixa e Bancos no final do período	2.642,5	1.693,5	(949,0)

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 2T18, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 80,6 milhões. Incluindo as outras receitas e despesas operacionais, o EBITDA, conforme instrução CVM 527/12, seria de R\$ 74,7 milhões no 2T18 (5,1% da RL) vs R\$ 72,2 MM no 2T17 (4,9% da RL).

ANEXO IV: ENDIVIDAMENTO

Endividamento Consolidado - R\$ MM	30/06/2018	30/06/2017
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	1.525,5	775,4
Debêntures de Curto Prazo	8,2	15,0
Endividamento de Curto Prazo	1.533,7	790,5
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	5.201,4	4.415,3
Debêntures de Longo Prazo	200,0	200,0
Endividamento de Longo Prazo	5.401,4	4.615,3
Endividamento Bruto (1)	6.935,1	5.405,8
Disponibilidades	4.794,3	3.357,5
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	163,2	28,8
Disponibilidades Totais (2)	4.957,5	3.386,4
Dívida (Caixa) Líquida (2) - (1)	1.977,6	2.019,4
Geração (Consumo) de Caixa¹	(33,9)	(362,3)
Prazo Médio de Vencimento da Dívida (dias)	794	854

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

¹Exclui efeitos de aumento de capital

O contas a receber de clientes é composto, principalmente, por recebíveis de cartão de crédito, líquidos do valor descontado, que possuem liquidez imediata e podem ser considerados como caixa. A composição do contas a receber da B2W está demonstrada na tabela a seguir:

Conciliação Contas a Receber Consolidado - R\$ MM	30/06/2018	30/06/2017
Recebíveis de Cartões de Crédito Bruto	3.439,9	2.520,8
Desconto de Recebíveis	(3.276,7)	(2.491,9)
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	163,2	28,8
Ajuste a Valor Presente	(2,7)	(0,8)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(35,8)	(26,7)
Outras Contas a Receber	88,5	133,2
Contas a Receber Líquido Consolidado	213,2	134,5

ANEXO V: DEFINIÇÕES

- **Capital de Giro:** Calculado como a soma de dias de contas a receber de clientes (usando GMV como base) e dias de estoque, menos os dias de fornecedores, considerando GMV e CMV nos últimos 12 meses.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas:** SG&A excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.
- **Dívida (Caixa) Líquida:** Calculada como a soma de endividamento de curto prazo e longo prazo, menos disponibilidades e contas a receber de cartão de crédito líquido de antecipação.
- **EBITDA Ajustado (LAJIDA):** Lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.
- **GMV (Gross Merchandise Volume):** Vendas de mercadorias próprias, vendas realizadas no Marketplace e outras receitas (excluindo a comissão das vendas do Marketplace), após devoluções e incluindo impostos.
- **Lucro Bruto Ajustado:** Lucro bruto excluindo os efeitos da consolidação das transportadoras subsidiárias da B2W Digital.
- **Market Share:** Total de vendas nos sites da B2W, incluindo as vendas de Marketplace, dividido pelas vendas totais do mercado (fonte: e-Bit).
- **Novos Clientes:** Aumento na base de clientes ativos nos últimos 12 meses.
- **Participação Marketplace:** Vendas do Marketplace sobre o GMV consolidado total.

INFORMAÇÕES SOBRE WEBCAST E CONFERENCE CALL

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

**B2W**
DIGITAL**Eventos 2T18****Divulgação de Resultados**

09 de agosto de 2018 (quinta-feira)
após fechamento da Bolsa

Teleconferência com Webcast

(em português - tradução simultânea para inglês)

10 de agosto de 2018 (sexta-feira)
12:00h (Horário de Brasília)
Acesso: +55 (11) 3193-1001
ou +55 (11) 2820-4001
Código: B2W
Link para Webcast:

[www.b2wdigital.com/
webcast2T18](http://www.b2wdigital.com/webcast2T18)

Replay: Até 16 de agosto de 2018
Acesso: +55 (11) 3193-1012
ou +55 (11) 2820-4012
Código: 5831269#

Palestrante:
Fábio Abrate - CFO e DRI

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

2Q18 Events**Earnings Release**

August 09th, 2018 (Thursday)
after Bovespa's trading hours

Conference Call and Webcast

(in Portuguese - simultaneous translation into English)

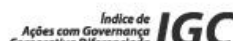
August 10th, 2018 (Friday)
11:00 a.m. (Eastern Time)
Connection: +1 646 828-8246
ou +1 786 924-6977
Code: B2W
Link to Webcast:

[www.b2wdigital.com/
webcast2Q18](http://www.b2wdigital.com/webcast2Q18)

Replay: Until August 16th, 2018
Access: +55 (11) 3193-1012
or +55 (11) 2820-4012
Code: 0764991#

Speaker:
Fábio Abrate - CFO and IRO

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

**IBOVESPA****CVM****BTOW3
NOVO
MERCADO**
BM&FBOVESPA**ITAG****IGC****ICON****MSCI****ISE****FTSE**