

# B2W DIGITAL ANUNCIA GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA DE R\$ 58 MILHÕES NO 3T18

O Marketplace segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1,9 bilhão de GMV (+64,5%) no 3T18, com participação de 52,2% do GMV Total

**Rio de Janeiro, 31 de outubro de 2018:** B2W Digital (B3: BTOW3), a maior e mais querida companhia digital da América Latina, anuncia hoje os resultados do 3º trimestre de 2018.

PRINCIPAIS INDICADORES	3T18	3T17	Delta	9M18	9M17	Delta
GMV Total (R\$ MM) <sup>1</sup>	3.623	2.929	23,7%	9.927	7.990	24,2%
Marketplace (R\$ MM)	1.890	1.149	64,5%	4.842	2.737	76,9%
Marketplace (% do GMV Total)	52,2%	39,2%	+13,0 p.p.	48,8%	34,3%	+14,5 p.p.
# Sellers (Novos/Mil)	3,4	1,8	1,6	9,1	3,1	6,0
# Sellers (Base/Mil)	18,8	7,8	11,0	18,8	7,8	11,0
B2W Entrega (# Sellers/Mil)	15,0	2,5	12,5	15,0	2,5	12,5
B2W Entrega (% da base de Sellers)	79,8%	32,1%	+47,7 p.p.	79,8%	32,1%	+47,7 p.p.
Mobile (% do Tráfego)	68,1%	59,8%	+8,3 p.p.	66,8%	54,7%	+12,1 p.p.

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

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Concluída a fase 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 3T18, o GMV Total cresceu 3 vezes mais que o mercado (+23,7% da B2W vs +8,0% do mercado, fonte: Ebit), com ganho de 3,7 pontos percentuais de market share (29,1% no 3T18 vs 25,4% no 3T17) e contínua evolução na geração de caixa.

O Marketplace continua em rápido desenvolvimento, atingindo R\$ 6,6 bilhões de GMV LTM (crescimento de +84,4%). No 3T18, o Marketplace atingiu quatro novos recordes para os resultados de um trimestre, desde o seu lançamento ao final de 2014: maior venda (R\$1.890 MM vs R\$ 1.796 MM no 4T17), maior participação no GMV Total (52,2% vs. 47,2% no 2T18), maior número de novos Sellers conectados (+3,4 mil vs +3,3 mil no 2T18) e maior incremento de sortimento (+1,2MM de novos SKUs vs +1,1MM no 2T18).

Como resultado da evolução do seu modelo de negócios, a Companhia apresentou mais um trimestre de avanço significativo na trajetória de geração de caixa, atingindo R\$ 58 MM no 3T18 (evolução de 31% ou R\$ 14 MM em relação aos R\$ 44 MM registrados no 3T17). No 9M18, o consumo de caixa totalizou R\$ 454 MM (redução de 69% ou R\$ 1.011 MM em relação aos R\$ 1.465 MM registrados no 9M17). Nos últimos 12 meses, a geração de caixa foi positiva em R\$ 56 MM.

B2W e Lojas Americanas (LASA) seguem acelerando as importantes iniciativas de O2O - Online to Offline por meio da LET'S, plataforma de gestão compartilhada dos ativos de logística e distribuição das duas companhias. Ao final do 3T18, os serviços "Pegue na Loja (Click and Collect) e "Pegue na Loja Hoje" (Click and Collect Now) já estavam disponíveis em mais de 1.000 lojas físicas da LASA (em todos os estados do Brasil), superando as metas inicialmente estabelecidas para o final de 2018.

A IF - Inovação e Futuro nasceu com a missão de criar negócios disruptivos para B2W e LASA, sendo responsável pela concepção, criação, incubação e aceleração desses novos negócios, que, maduros, poderão ser integrados às estruturas das companhias. A IF é responsável também pelas sinergias entre os negócios das companhias, pelos laboratórios digitais e por liderar a transformação digital.

A Ame Digital, uma das iniciativas da IF, segue acelerando e apresentando indicadores impressionantes. O lançamento oficial foi na Americanas.com (jun/18) e rapidamente expandimos para o Shoptime (jun/18) e para o Submarino (set/18). A conta de pagamentos digital vem ganhando forte tração nas marcas da B2W, otimizando a oferta de descontos para os clientes (cashback), gerando maior recorrência de compra e aumentando o spending. O app da Ame já conta com mais de 800 mil downloads em apenas 5 meses de operação.

A mais recente novidade é a aceitação da Ame Digital como forma de pagamento das compras nas lojas físicas da LASA. Em out/18, iniciamos um piloto em 6 lojas (5 no RJ e 1 em SP). Até o final de 2018, muitas outras novidades serão anunciadas. Em 2019, vamos acelerar o *rollout* de aceitação da Ame para todas as lojas da LASA e também para outros lojistas do mundo físico.

Por fim, reforçamos que toda a Companhia está preparada e motivada para a Black Friday (BF), o maior evento de venda do ano. Neste sentido, a quarta edição do Seller Day, evento de preparação para a BF (realizado em ago/18), foi um sucesso e contou com mais de 3.500 participantes (entre Sellers, fornecedores e parceiros estratégicos). Dentre os lançamentos anunciados, destacamos o Crédito Seller (plataforma 100% online para oferta de crédito aos Sellers) e a integração do Promo Seller (ferramenta promocional do B2W Marketplace) com a Ame Digital, permitindo que os Sellers invistam na oferta de cashback adicional para os clientes que pagam com Ame.

## A ADMINISTRAÇÃO

### DESTAQUES 3T18

- **B2W Digital gerou de caixa R\$ 58 MM no 3T18**, evolução de 31% ou R\$ 14 MM em relação aos R\$ 44 MM registrados no 3T17. No 9M18, o consumo de caixa totalizou R\$ 454 MM, redução de 69% ou R\$ 1.011 MM em relação aos R\$ 1.465 MM registrados no 9M17. Nos últimos 12 meses, a geração de caixa foi positiva em R\$ 56 MM.
- **B2W Marketplace conectou mais de 3,4 mil novos Sellers no 3T18**, saindo de uma base de 15,4 mil Sellers em jun/18 para mais de 18,8 mil Sellers em set/18. A base de Sellers aumentou em 2,4x do 3T17 para o 3T18 (de 7,8 mil para 18,8 mil Sellers).
- **B2W Entrega conectou mais de 3,7 mil Sellers no 3T18**, totalizando uma base de 15,0 mil Sellers e representando 79,8% dos Sellers conectados ao B2W Marketplace.
- **B2W Marketplace lançou o Crédito Seller**, novo produto financeiro para os Sellers do B2W Marketplace. B2W passa a ofertar crédito (empréstimos) de maneira rápida, segura e simples, de forma 100% online. Os Sellers que contrataram o produto vem investindo mais em estoque e em competitividade, assim como em suas operações para acelerar suas vendas dentro da plataforma.
- **B2W Digital foi a campeã em duas categorias do prêmio “Época Reclame Aqui”**. A Americanas.com ganhou, pela sexta vez consecutiva, na categoria E-commerce Grandes Operações, com o dobro de votos em relação ao segundo colocado. A Direct ganhou, pela terceira vez consecutiva, na categoria Logística e Transporte. A premiação é realizada com base nos votos dos clientes.
- **Iniciativas da IF – Inovação e Futuro**
  - **Ame Digital atinge a marca de 800 mil downloads em 5 meses de operação**. A conta de pagamentos digital agora também é aceita no Submarino (além de Americanas.com e Shoptime). A Ame Digital vem ganhando forte tração nas marcas da B2W, otimizando a oferta de descontos para os clientes (cashback), gerando maior recorrência de compra e aumentando o *spending*.
  - **Ame Digital iniciou um piloto de aceitação nas lojas físicas da Lojas Americanas**. Os clientes já podem pagar com Ame em 6 lojas (5 no RJ e 1 em SP). Até o final de 2018, muitas outras novidades serão anunciadas. Em 2019, vamos acelerar o *rollout* de aceitação da Ame para todas as lojas da LASA e também para outros lojistas do mundo físico.
  - **Ame Digital anuncia a integração com o Promo Seller**. A novidade possibilita que os Sellers utilizem a ferramenta promocional do B2W Marketplace (Promo Seller) para investirem na oferta de *cashback* adicional para os clientes que pagam com Ame.

## INICIATIVAS ESTRATÉGICAS PARA ALAVANCAR A PLATAFORMA DIGITAL

### • IF – Inovação e Futuro

A IF - Inovação e Futuro nasceu com a missão de criar negócios disruptivos para B2W e Lojas Americanas, sendo responsável pela concepção, criação, incubação e aceleração desses novos negócios, que, maduros, poderão ser integrados às estruturas das companhias. A IF é responsável também pelas sinergias entre os negócios das companhias, pelos laboratórios digitais e por liderar a transformação digital.

- **AME DIGITAL** é uma das primeiras iniciativas da IF. A conta de pagamento digital, que vai revolucionar a maneira com que as pessoas se relacionam com o dinheiro, segue acelerando e apresentando indicadores impressionantes.
  - O app da Ame já conta com mais de 800 mil downloads em apenas 5 meses de operação.
  - O lançamento oficial foi na Americanas.com (jun/18) e rapidamente expandimos para o Shoptime (jun/18) e para o Submarino (set/18).
  - A Ame vem ganhando forte tração nas marcas da B2W, otimizando a oferta de descontos para os clientes (cashback), gerando maior recorrência de compra e aumentando o spending.
  - Em ago/18, a Ame foi integrada à ferramenta promocional do B2W Marketplace (Promo Seller), permitindo que os sellers invistam na oferta de cashback adicional para os clientes que pagam com Ame.
  - Em out/18, a Ame Digital iniciou um piloto de aceitação nas lojas físicas da Lojas Americanas. Os clientes já podem pagar com Ame em 6 lojas (5 no RJ e 1 em SP). Até o final de 2018, muitas outras novidades serão anunciadas.
  - Em 2019, vamos acelerar o rollout de aceitação da Ame para todas as lojas da LASA e também para outros lojistas do mundo físico.

### • O2O (Online to Offline)

B2W e Lojas Americanas seguem acelerando as importantes iniciativas de O2O - Online to Offline por meio da LET'S, plataforma de gestão compartilhada dos ativos de logística e distribuição das duas companhias.

- **Lojas Americanas no Marketplace:** No 4T17, a Lojas Americanas foi conectada ao Marketplace da B2W, disponibilizando seus produtos, inicialmente, para entrega nos estados do RJ, SP e MG. No 3T18, a Lojas Americanas ampliou suas operações como Seller no B2W Marketplace para todos os estados das regiões Sul e Sudeste. O sortimento disponível cresceu com a inclusão de itens exclusivos para o canal, atingindo mais de 12 mil itens ofertados (vs 10 mil itens em jun/18). 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 mais de 1.000 lojas (vs 580 lojas no 2T18), superando a meta anterior de 800 lojas até o final do ano, e passa a ser o único modelo de *Click and Collect* com presença em todos os estados do Brasil.
- **Pegue na Loja Hoje (Click and Collect Now):** Possibilita a retirada do produto (estoque da loja) em até 1 hora após a compra online. A operação já está disponível em mais de 1.000 lojas e, até o final do ano, estará disponível em todas as Lojas Americanas (atuais e lojas ainda a serem inauguradas).

### • 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* com o objetivo de maximizar as competências de cada uma das companhias para capturar todas as oportunidades da operação multiplataforma.

- **Fast Delivery:** O programa, lançado em jun/18, vem reduzindo em 50% (em média) os prazos de entrega dos itens de 1P e de 3P (dos Sellers conectados ao B2W Entrega). O *Fast Delivery* estabeleceu 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)
- **B2W Entrega:** Plataforma que opera e controla as entregas do B2W Marketplace. 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 15,0 mil Sellers ao final do 3T18, representando 79,8% da base total de Sellers e participando em mais de 65% 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.
- **Comercial e Marketing**
  - **Market Share:** No 3T18, o crescimento de GMV da Companhia foi de 23,7% vs 8,0% de crescimento do mercado (fonte: Ebit). O market share da B2W expandiu 3,7 p.p., passando de 25,4% no 3T17 para 29,1% no 3T18.
  - **Sortimento:** O número de itens (SKUs) ofertados nos sites totalizou 7,5 milhões ao final do 3T18, crescimento de 79% vs o 3T17, impulsionado pelo Marketplace.
    - Com objetivo de oferecer um sortimento cada vez mais amplo e uma experiência de compra completa, em ago/18, passamos a oferecer Gift Cards (cartões pré-pagos digitais) e planos de telefonia móvel.
    - Com a nova categoria, passamos a oferecer uma experiência 100% online na compra de uma variedade de cartões digitais para o consumo de jogos online, entretenimento e softwares, incluindo Netflix, Google Play, Xbox Live, Uber e League of Legends.
    - Os clientes agora também podem comprar, com a comodidade da internet, planos pós-pago das quatro principais operadoras do Brasil: Vivo, Oi, Claro e Tim.
  - **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 9M18, com foco na demonstração do sortimento da Companhia. Essas ações geraram excelentes retornos, como aumento do tráfego, da frequência de compras e também do número de itens na sacola de compras dos clientes.
  - **Prime:** Único programa do Brasil em que o cliente pode comprar mais de 1,3 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 tem 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 final do 3T18, o número de Sellers do Marketplace participantes no programa Prime atingiu 30% da base total. 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 passou a oferecer um “free trial”, permitindo que o cliente possa aderir ao programa por um período de 30 dias, sem pagar nada. Durante o “free trial”, 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 conta Ame Digital.
- **Evolução do Marketplace**
  - **GMV Marketplace:** No 3T18, o Marketplace registrou crescimento de 64,5%, atingindo GMV de R\$ 1.890,0 milhões e com participação de 52,2% do GMV Total.

- **Sellers:** No 3T18, o B2W Marketplace conectou mais de 3,4 mil novos Sellers, saindo de uma base de 15,4 mil Sellers em jun/18 para mais de 18,8 mil Sellers em set/18. A base de Sellers aumentou em 2,4x do 3T17 para o 3T18 (de 7,8 mil para 18,8 mil Sellers).
- **Sortimento:** O sortimento do B2W Marketplace registrou crescimento de 89%, saindo de uma base de 3,8 milhões de itens no 3T17 para 7,2 milhões de itens ao final do 3T18.

- **Plataformas Mobile e UX (Experiência do Cliente)**

- **Tráfego:** Ao longo do 3T18, o tráfego por dispositivos móveis representou 68,1% do total de visitas, um crescimento de 8,3 p.p. comparado com o 3T17.
- **Apps:** 3,2 milhões de downloads ao longo do 3T18, totalizando mais de 27 milhões de downloads desde os seus lançamentos.
- **Descontos Exclusivos:** no App da Americanas.com, são oferecidos descontos exclusivos para produtos das lojas físicas da Lojas Americanas, estimulando uma experiência integrada dos mundos físico e online. Os descontos já foram ativados mais de 1MM de vezes, desde o lançamento da funcionalidade em jan/18.
- **QR Code:** lançamos, em set/18, o leitor de QR Code no header do App do Shoptime. Agora, apenas apontando o smartphone para a televisão, o telespectador pode explorar todas as informações do produto exibido, ler as avaliações dos clientes, visualizar produtos similares e saber mais sobre a programação do canal.
- **Garagem Digital:** Com o objetivo de melhorar a experiência de compra online da categoria de Automotivos (peças e acessórios), umas das categorias de maior crescimento no Marketplace, lançamos a Garagem Digital. A ferramenta permite ao cliente cadastrar as informações completas de seu veículo (marca, modelo, versão e ano de fabricação) com um resultado personalizado, que mostrará opções de produtos compatíveis com o automóvel, além de disponibilizar valores atualizados dos veículos segundo a tabela FIPE (Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas).
- **Crushes Literários:** lançamos em out/18 os Crushes Literários no app do Submarino, oferecendo aos clientes uma nova forma para explorar o sortimento de livros baseada em seus principais interesses, aumentando o engajamento com a marca e dando a oportunidade ao cliente de montar uma lista de livros que ele mais curtiu.

- **Serviços Digitais**

- **B2WAds:** A plataforma de anúncios nativos do B2W Marketplace conectou 395 novos Sellers ao longo do 3T18, totalizando uma base de mais de 2,4 mil anunciantes. O B2WAds permite que os Sellers tenham maior visibilidade de seus produtos dentro dos sites da B2W e vendam mais.
  - O B2WAds lançou uma funcionalidade que permite que canais e agências veiculem as campanhas de seus clientes através da plataforma de forma automatizada.
- **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.
  - B-Seller: Webstore e Serviços de ERP
  - Sieve: Inteligência de preços online
  - Site Blindado: Segurança e credibilidade virtual
  - Infoprice: Inteligência de preços offline
  - Admatic: Marketing digital
  - Skyhub: Integração do marketplace

- **Serviços Financeiros**

- **Promotora de Crédito:** Ao longo de 9M18, a joint-venture de cartões de crédito da B2W e Cetelem (Submarino Finance e Digital Finance) registrou um volume de R\$ 2,7 Bilhões em transações aprovadas, representando um crescimento de 16% em comparação com o 9M17. No mesmo período,

a carteira de recebíveis dessas operações foi de R\$ 1,4 bilhão, crescimento de 18% em comparação com o ano anterior.

- Em set/18, a Promotora de Crédito registrava 3,0 MM de cartões emitidos (1,9 MM no Submarino Finance e 1,1 MM 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 9M18 foi 30% superior ao de 9M17.
- **Crédito Seller:** Novo produto financeiro para os Sellers do B2W Marketplace, lançado oficialmente em ago/18 durante o “Seller Day” (preparativo para a Black Friday, principal evento de venda do ano). A B2W começou a ofertar crédito (empréstimos) de maneira rápida, segura e simples, de forma 100% online.
    - Permite que os Sellers tenham acesso a uma nova fonte de financiamento, sendo uma alternativa mais vantajosa que as opções tradicionais encontradas no mercado.
    - Ferramenta poderosa para acelerar as vendas dos Sellers no B2W Marketplace. Os Sellers que contrataram o produto vem investindo mais em estoque e em competitividade, assim como em suas operações para melhor suportar o crescimento de vendas dentro da plataforma.
    - Os critérios para concessão de crédito são definidos com base no histórico de vendas dos Sellers no B2W Marketplace combinado com informações de crédito e risco disponíveis no mercado. Os empréstimos podem ser contratados em até 12 meses e as parcelas devidas são descontadas das vendas futuras dentro da plataforma.
  - **Cartão BNDES:** Disponível como meio de pagamento no site B2W Empresas (vendas corporativas), que foi o primeiro site de comércio eletrônico a aceitar o Cartão. O cartão BNDES possui R\$ 54 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 3T18, o sortimento disponível para compras com o cartão BNDES no site B2W Empresas era de 18,3 mil itens (vs os 1 mil itens ao final do 3T17).

- **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 79%.
  - Essas conquistas são resultado do compromisso da Companhia em otimizar a qualidade de serviço e atendimento oferecido aos seus clientes.
- B2W Digital foi a campeã em duas categorias do prêmio “Época Reclame Aqui”. A Americanas.com ganhou, pela sexta vez consecutiva, na categoria E-commerce Grandes Operações, com o dobro de votos em relação ao segundo colocado. A Direct ganhou, pela terceira vez consecutiva, na categoria Logística e Transporte. A premiação é realizada com base nos votos dos clientes.
- **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.
  - Em out/18, iniciamos um piloto de uma nova funcionalidade, permitindo que os clientes consultem o status do seu pedido (tracking) por meio do WhatsApp, tornando o processo mais rápido e amigável.

- **Talentos Digitais**

- **Eventos:** A B2W Digital tem participado e patrocinado importantes eventos de Tecnologia.
  - The Developer's Conference (TDC), um dos maiores eventos de TI da América Latina. Participamos em diferentes trilhas de palestras e levamos nossos projetos *open source* (Marvin, Asgard, restQL) e o Ame Digital para o estande da B2W.
  - 23ª edição da Maratona de Programação Regional de SP: destinada a alunos de cursos de graduação e início de pós-graduação na área de Computação e similares.
  - CBSoft (Congresso Brasileiro de Software) na USP de São Carlos: onde realizamos uma palestra sobre o Marvin.
  - 2ª Edição do Communities Dev Show: o evento tem como público alvo principal os desenvolvedores, abordando temas diversos.
  - Intercon 2018: a maior conferência dev da América Latina, onde participamos da mesa redonda sobre o tema "REST, GraphQL e restQL - vantagens e case".
- **Summer Job:** Em jul/18, tivemos mais uma turma do Programa de Summer Job com 12 estagiários. O programa, que coincide com as férias escolares, conta com algumas atividades de preparação ao mercado de trabalho e a realização de um projeto na área de alocação do estagiário. Ao final do programa, eles têm a oportunidade de apresentar seus projetos para os executivos da Companhia.
- **Hacking Rio:** A B2W participou de uma competição de hackers e especialistas em tecnologia (reunidos em times), criando soluções de alto impacto para os desafios reais da sociedade e do mercado do Rio de Janeiro. O time da B2W foi o vencedor da categoria de economia compartilhada com o projeto "Arranjaê", cujo objetivo é facilitar o empréstimo e aluguel de itens de utilidade geral.
- **Hackathon:** Como estímulo ao desenvolvimento de projetos tecnológicos empreendedores, com potencial de criação de novos negócios, a B2W Digital promoveu, em set/18, a 5ª edição do evento IronBIT, onde foram desenvolvidas importantes iniciativas através da prática do hackathon (maratona de programação). Nessa 5ª edição, foram mais de 50 inscritos, 16 ideias de projetos e 5 vencedores.

- **Governança e Sustentabilidade Empresarial**

- **IBRX-50:** As ações da Companhia (BTOW3) foram incluídas com participação de 0,361% na carteira teórica do IBRX-50 que vigorará no quadrimestre set-dez/18. O índice é composto pelas 50 ações com maior liquidez da bolsa brasileira.
- **ODS:** A estratégia de sustentabilidade da Companhia é baseada na Agenda 2030 das Organizações das Nações Unidas (ONU), que consiste em cumprir os 17 Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) até o ano de 2030.
- **ISE:** Pelo quarto ano consecutivo, conquistamos a participação na carteira de empresas do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) 2018 da B3 S.A. – Brasil, Bolsa, Balcão.
- **Meio Ambiente:** O inventário de emissões de Gases do Efeito Estufa da Companhia conquistou, pela segunda vez, o Selo Ouro do Programa Brasileiro GHG Protocol. A companhia teve seus inventários verificados por uma auditoria externa, reafirmando assim, o compromisso com a transparência e qualidade das informações.
- **Ética:** Em 2018, a B2W passou a ser signatária do Pacto Empresarial pela Integridade e Anticorrupção, iniciativa desenvolvida pelo Instituto Ethos, que tem por objetivo unir empresas e promover um mercado mais íntegro e ético, erradicando 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 nos prêmios Valor Inovação Brasil e Reputation Pulse, a Companhia conquistou o primeiro lugar nas categorias "Comércio" e "Comércio Eletrônico", respectivamente. No prêmio Socioambiental Chico Mendes, a B2W foi reconhecida com a "Certificação Selo Verde".

## DESTAQUES FINANCEIROS

As informações contábeis que servem de base para os comentários abaixo referem-se ao 3T18 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 (3T18 vs 3T17), está sendo reapresentada a demonstração de resultados do trimestre findo em 30 de setembro de 2017 (3T17). A reapresentação dos resultados de todos os trimestres de 2017 está disponível no site [ri.b2w.digital](http://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 3T17 foi ajustado em R\$ 287,1 MM, passando de R\$ 3.216,0 MM (apresentado no 3T17) para R\$ 2.928,9 MM. A Receita Bruta do 3T17 foi ajustada no mesmo valor, passando de R\$ 2.184,8 MM (apresentado no 3T17) para R\$ 1.897,7 MM. O EBITDA Ajustado do 3T17 foi ajustado em R\$ 54,3 MM (valor referente aos descontos condicionais do 3T17), passando de R\$ 159,5 MM (apresentado no 3T17) para R\$ 105,2 MM, enquanto que o Resultado Financeiro apresentou ajuste positivo em igual valor, saindo de R\$ -197,7 MM (apresentado no 3T17) para R\$ -143,4 MM.

- **GMV Total:** No 3T18, o GMV foi de R\$ 3.622,7 milhões, crescimento de 23,7% quando comparado aos R\$ 2.928,9 milhões registrados no 3T17.

O Marketplace da B2W segue em rápido desenvolvimento e atingiu R\$ 1.890,0 milhões de GMV no 3T18 (crescimento de 64,5%), com participação de 52,2% do GMV Total.

- **Receita Bruta:** No 3T18, a receita bruta totalizou R\$ 1.922,2 milhões, comparado com os R\$ 1.897,7 milhões registrados no 3T17.
- **Receita Líquida:** No 3T18, a receita líquida totalizou R\$ 1.556,8 milhões, comparado com os R\$ 1.539,3 milhões registrados no 3T17.
- **Lucro Bruto Ajustado:** No 3T18, o lucro bruto ajustado totalizou R\$ 475,5 milhões, comparado com os R\$ 376,3 milhões registrados no 3T17. A margem bruta ajustada expandiu 6,1 p.p., passando de 24,4% no 3T17 para 30,5% no 3T18.
- **Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas (SG&A) Ajustadas:** No 3T18, as despesas ajustadas totalizaram R\$ 359,0 milhões vs os R\$ 271,1 registrados no 3T17.
- **EBITDA Ajustado:** No 3T18, o EBITDA Ajustado, já refletindo as mudanças das práticas contábeis, atingiu R\$ 116,6 milhões, crescimento de 10,8% comparado com os R\$ 105,2 milhões registrados no 3T17. A margem EBITDA Ajustada saiu de 6,8% no 3T17 para 7,5% no 3T18, um aumento de 0,7 p.p.
- **Resultado Financeiro Líquido:** No 3T18, o resultado financeiro líquido foi de R\$ -152,9 milhões. No 3T17, o resultado financeiro foi de R\$ -143,4 milhões.
- **Resultado Líquido:** No 3T18, o resultado líquido foi de R\$ -105,8 milhões. No 3T17, o resultado líquido foi de R\$ -88,0 milhões.

- **Gestão de Caixa:**

- **Geração de Caixa:** geração de caixa de R\$ 58 MM no 3T18, evolução de 31% ou R\$ 14 MM em relação aos R\$ 44 MM registrados no 3T17. No 9M18, o consumo de caixa totalizou R\$ 454 MM, redução de 69% ou R\$ 1.011 MM em relação aos R\$ 1.465 MM registrados no 9M17. Nos últimos 12 meses, a geração de caixa foi positiva em R\$ 56 MM.

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 39 dias (3T18 vs 3T17), 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 acumulado do 9M18, o CAPEX totalizou R\$ 250,0 milhões, representando 2,5% do GMV Total. No 9M17, o CAPEX totalizou R\$ 245,9 milhões e representou 3,1% do GMV Total.

- **Endividamento:** Em 30/09/2018, o caixa da B2W totalizou R\$ 5.284,2 milhões, cobrindo 4,7 vezes o endividamento de curto prazo da Companhia, que totalizou R\$ 1.132,8 milhões.

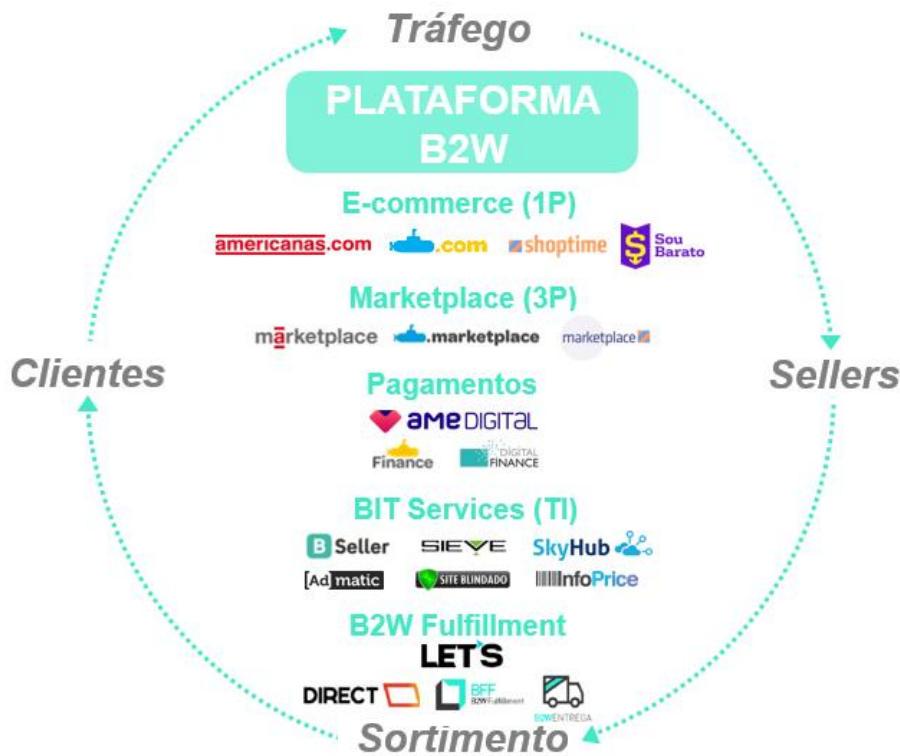


**ANEXO I: SOBRE B2W DIGITAL**

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 DA TRANSPORTADORA DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital	Consolidado			Consolidado		
	Períodos findos em 30 de Setembro			Períodos findos em 30 de Setembro		
	3T18	3T17	Variação	9M18	9M17	Variação
Demonstração de Resultados <sup>1</sup>		Reapresentado			Reapresentado	
(em milhões de reais)						
<b>Gross Merchandise Volume (GMV)</b>	<b>3.622,7</b>	<b>2.928,9</b>	<b>23,7%</b>	<b>9.926,9</b>	<b>7.989,6</b>	<b>24,2%</b>
<b>Receita Bruta de Vendas e Serviços</b>	<b>1.922,2</b>	<b>1.897,7</b>	<b>1,3%</b>	<b>5.574,8</b>	<b>5.535,2</b>	<b>0,7%</b>
Impostos sobre vendas e serviços	(365,4)	(358,4)	2,0%	(1.065,0)	(1.066,3)	-0,1%
<b>Receita Líquida de Vendas e Serviços</b>	<b>1.556,8</b>	<b>1.539,3</b>	<b>1,1%</b>	<b>4.509,8</b>	<b>4.468,9</b>	<b>0,9%</b>
Custo das mercadorias e serviços vendidos	(1.081,3)	(1.163,0)	-7,0%	(3.212,5)	(3.461,7)	-7,2%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>475,5</b>	<b>376,3</b>	<b>26,4%</b>	<b>1.297,3</b>	<b>1.007,2</b>	<b>28,8%</b>
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	30,5%	24,4%	6,1 p.p.	28,8%	22,5%	6,3 p.p.
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(469,0)</b>	<b>(356,4)</b>	<b>31,6%</b>	<b>(1.353,2)</b>	<b>(1.038,7)</b>	<b>30,3%</b>
Com vendas	(328,3)	(259,4)	26,5%	(939,2)	(732,9)	28,1%
Gerais e administrativas	(30,7)	(11,7)	162,4%	(93,5)	(48,5)	92,8%
Depreciação e amortização	(110,1)	(85,3)	29,1%	(320,5)	(257,3)	24,6%
<b>Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial</b>	<b>6,5</b>	<b>19,9</b>	<b>-67,4%</b>	<b>(55,9)</b>	<b>(31,5)</b>	<b>77,5%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(152,9)</b>	<b>(143,4)</b>	<b>6,6%</b>	<b>(408,4)</b>	<b>(515,6)</b>	<b>-20,8%</b>
Receitas financeiras	106,0	135,5	-21,8%	340,5	393,5	-13,5%
Despesas financeiras	(258,9)	(278,9)	-7,2%	(748,8)	(909,0)	-17,6%
Participação de acionista não controlador	0,1	0,1	-	0,2	0,2	-
Outras receitas (despesas) operacionais	(13,8)	(8,7)	58,6%	(30,8)	(21,0)	46,7%
Imposto de renda e contribuição social	54,4	44,0	23,6%	165,0	191,3	-13,7%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(105,8)</b>	<b>(88,0)</b>	<b>20,2%</b>	<b>(329,7)</b>	<b>(376,6)</b>	<b>-12,4%</b>
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-6,8%	-5,7%	-1,1 p.p.	-7,3%	-8,4%	1,1 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>116,6</b>	<b>105,2</b>	<b>10,8%</b>	<b>264,6</b>	<b>225,8</b>	<b>17,2%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	7,5%	6,8%	0,7 p.p.	5,9%	5,1%	0,8 p.p.

<sup>1</sup>Refletindo 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 DA TRANSPORTADORA DA B2W DIGITAL

B2W - Companhia Digital	Consolidado			Consolidado		
	Períodos findos em 30 de Setembro			Períodos findos em 30 de Setembro		
	3T18	3T17	Variação	9M18	9M17	Variação
Demonstração de Resultados <sup>1</sup>		Reapresentado			Reapresentado	
(em milhões de reais)						
<b>Gross Merchandise Volume (GMV)</b>	<b>3.622,7</b>	<b>2.928,9</b>	<b>23,7%</b>	<b>9.926,9</b>	<b>7.989,6</b>	<b>24,2%</b>
<b>Receita Bruta de Vendas e Serviços</b>	<b>1.922,2</b>	<b>1.897,7</b>	<b>1,3%</b>	<b>5.574,8</b>	<b>5.535,2</b>	<b>0,7%</b>
Impostos sobre vendas e serviços	(365,4)	(358,4)	2,0%	(1.065,0)	(1.066,3)	-0,1%
<b>Receita Líquida de Vendas e Serviços</b>	<b>1.556,8</b>	<b>1.539,3</b>	<b>1,1%</b>	<b>4.509,8</b>	<b>4.468,9</b>	<b>0,9%</b>
Custo das mercadorias e serviços vendidos	(1.151,0)	(1.203,7)	-4,4%	(3.386,3)	(3.594,9)	-5,8%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>405,8</b>	<b>335,6</b>	<b>20,9%</b>	<b>1.123,5</b>	<b>874,0</b>	<b>28,6%</b>
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	26,1%	21,8%	4,3 p.p.	24,9%	19,6%	5,3 p.p.
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>	<b>(399,4)</b>	<b>(315,7)</b>	<b>26,5%</b>	<b>(1.179,4)</b>	<b>(905,5)</b>	<b>30,3%</b>
Com vendas	(258,6)	(218,8)	18,2%	(765,5)	(599,7)	27,6%
Gerais e administrativas	(30,7)	(11,7)	162,4%	(93,5)	(48,5)	92,8%
Depreciação e amortização	(110,1)	(85,3)	29,1%	(320,5)	(257,3)	24,6%
<b>Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro e da Equivalência Patrimonial</b>	<b>6,5</b>	<b>19,9</b>	<b>-67,3%</b>	<b>(55,9)</b>	<b>(31,5)</b>	<b>77,5%</b>
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(152,9)</b>	<b>(143,4)</b>	<b>6,6%</b>	<b>(408,4)</b>	<b>(515,6)</b>	<b>-20,8%</b>
Receitas financeiras	106,0	135,5	-21,8%	340,5	393,5	-13,5%
Despesas financeiras	(258,9)	(278,9)	-7,2%	(748,8)	(909,0)	-17,6%
Participação de acionista não controlador	0,1	0,1	-	0,2	0,2	-
Outras receitas (despesas) operacionais	(13,8)	(8,7)	58,6%	(30,8)	(21,0)	46,7%
Imposto de renda e contribuição social	54,4	44,0	23,6%	165,0	191,3	-13,7%
<b>Resultado Líquido</b>	<b>(105,8)</b>	<b>(88,0)</b>	<b>20,2%</b>	<b>(329,7)</b>	<b>(376,6)</b>	<b>-12,4%</b>
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-6,8%	-5,7%	-1,1 p.p.	-7,3%	-8,4%	1,1 p.p.
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>116,6</b>	<b>105,2</b>	<b>10,8%</b>	<b>264,6</b>	<b>225,8</b>	<b>17,2%</b>
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	7,5%	6,8%	0,7 p.p.	5,9%	5,1%	0,8 p.p.

<sup>1</sup>Refletindo 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	
	30/09/2018	30/06/2018
<b>ATIVO</b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	3.122,9	2.642,5
Títulos, valores mobiliários e outros ativos financeiros	1.962,9	2.151,8
Contas a receber de clientes	289,8	213,2
Estoques	845,3	871,2
Impostos a recuperar	484,5	472,4
Despesas antecipadas e outros	525,5	580,6
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>7.230,9</b>	<b>6.931,7</b>
<b>NÃO CIRCULANTE</b>		
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.134,7	1.071,3
Impostos a recuperar	1.168,6	1.072,8
Depósitos judiciais e outros créditos a receber	130,3	124,0
Imobilizado	439,5	445,8
Intangível	2.945,0	2.949,4
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>5.818,1</b>	<b>5.663,3</b>
<b>TOTAL DO ATIVO</b>	<b>13.049,0</b>	<b>12.595,0</b>
<b>PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
<b>CIRCULANTE</b>		
Fornecedores	1.493,8	1.143,2
Empréstimos e financiamentos	1.120,5	1.525,5
Debêntures	12,4	8,2
Salários, provisões e contribuições sociais	69,0	59,0
Tributos a recolher	40,9	39,7
Imposto de renda e contribuição social	13,0	4,8
Outras obrigações	300,0	253,9
<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>3.049,6</b>	<b>3.034,3</b>
<b>PASSIVO NÃO CIRCULANTE</b>		
Exigível a longo prazo:		
Empréstimos e financiamentos	5.871,3	5.201,4
Debêntures	200,0	200,0
Partes relacionadas	162,0	287,2
Provisões para contingências e outras obrigações	167,8	182,2
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>6.401,1</b>	<b>5.870,8</b>
<b>PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>		
Capital social	5.732,2	5.709,2
Adiantamento para futuro aumento de capital	9,7	-
Reservas de capital	42,2	60,6
Ajuste de avaliação patrimonial	(0,9)	(0,9)
Lucros (prejuízos) acumulados	(2.184,4)	(2.078,6)
Participação de não controladores	(0,5)	(0,4)
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>3.598,3</b>	<b>3.689,9</b>
<b>TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO</b>	<b>13.049,0</b>	<b>12.595,0</b>

## FLUXO DE CAIXA

<b>B2W - Companhia Digital</b>			
<b>Demonstrativo de Fluxo de Caixa</b>			
<b>(em milhões de reais)</b>			
	<b>Consolidado</b>		
<b>Atividades Operacionais</b>	<b>30/09/2018</b>	<b>30/09/2017</b>	<b>Variação</b>
<b>Resultado Líquido do Período</b>	<b>(329,9)</b>	<b>(376,7)</b>	<b>(46,8)</b>
<b>Ajustes ao Resultado Líquido:</b>			
Depreciações e amortizações	322,4	259,5	(62,9)
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(181,0)	(205,9)	(24,9)
Juros, variações monetárias e cambiais	398,8	483,7	84,9
Outros	(48,1)	(23,9)	24,2
<b>Resultado Líquido Ajustado</b>	<b>162,2</b>	<b>136,7</b>	<b>(25,5)</b>
<b>Variações de Capital de Giro:</b>			
Contas a receber	227,2	452,9	225,7
Estoques	364,8	490,2	125,4
Fornecedores	(354,9)	(1.350,0)	(995,1)
<b>Variações em Capital de Giro:</b>	<b>237,1</b>	<b>(406,9)</b>	<b>(644,0)</b>
<b>Variações em Ativos:</b>			
Despesas antecipadas	3,4	17,4	14,0
Depósitos judiciais	(22,2)	(12,6)	9,6
Impostos a recuperar	(113,1)	63,1	176,2
Demais contas a receber (circulante e não circulante)	(43,4)	(253,0)	(209,6)
<b>Variações em Ativos:</b>	<b>(175,3)</b>	<b>(185,1)</b>	<b>(9,8)</b>
<b>Variações em Passivos:</b>			
Salários e encargos sociais	16,6	1,3	(15,3)
Tributos a recolher (circulante e não circulante)	0,3	(38,9)	(39,2)
Outras obrigações (circulante e não circulante)	48,1	(127,7)	(175,8)
Contas a receber/pagar empresas ligadas	35,1	126,8	91,7
<b>Variações em Passivos:</b>	<b>100,1</b>	<b>(38,5)</b>	<b>(138,6)</b>
<b>Liquidação de juros sobre empréstimos e debêntur</b>	<b>(315,4)</b>	<b>(237,9)</b>	<b>77,5</b>
<b>Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos</b>	<b>(10,6)</b>	<b>(2,2)</b>	<b>8,4</b>
<b>Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais</b>	<b>(1,9)</b>	<b>(733,9)</b>	<b>(732,0)</b>
<b>Atividades de Investimento</b>			
Títulos e valores mobiliários	1.107,3	(612,3)	(1.719,6)
Imobilizado	(14,2)	(3,0)	11,2
Intangível	(235,8)	(242,9)	(7,1)
Valor pago pelas aquisições de controladas	(8,0)	(28,0)	(20,0)
<b>Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento</b>	<b>849,3</b>	<b>(886,2)</b>	<b>(1.735,5)</b>
<b>Atividades de Financiamento</b>			
Captações	2.214,6	1.978,6	(236,0)
Pagamentos	(1.418,9)	(371,3)	1.047,6
Aumento de capital em dinheiro	0,6	1.210,8	1.210,2
Adiantamento para futuro aumento de capital	9,7	-	(9,7)
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>	<b>806,0</b>	<b>2.818,1</b>	<b>2.012,1</b>
Acréscimo (redução) líquido em disponibilidades	1.653,4	1.198,0	(455,4)
<b>Caixa e Bancos no início do período</b>	<b>1.469,5</b>	<b>224,2</b>	<b>(1.245,3)</b>
<b>Caixa e Bancos no final do período</b>	<b>3.122,9</b>	<b>1.422,2</b>	<b>(1.700,7)</b>

## ANEXO III: NOTA SOBRE O DEMONSTRATIVO DE RESULTADO

### Efeitos na consolidação da transportadora subsidiária da B2W Digital

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

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

### EBITDA Ajustado

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

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

No 3T18, o EBITDA Ajustado foi de R\$ 116,6 milhões. Incluindo as outras receitas e despesas operacionais, o EBITDA, conforme instrução CVM 527/12, seria de R\$ 102,8 milhões no 3T18 (6,6% da RL) vs R\$ 96,5 MM no 3T17 (6,3% da RL).

Conciliação do EBITDA Consolidado- R\$ MM	3T18	3T17	Δ %	9M18	9M17	Δ %
(=) EBITDA Ajustado	116,6	105,2	10,8%	264,6	225,8	17,2%
(+) Outras Receitas (Despesas) Operacionais	(13,8)	(8,7)	58,6%	(30,8)	(21,0)	46,7%
(=) EBITDA (CVM 527/12)	102,8	96,5	6,5%	233,8	204,8	14,2%

## ANEXO IV: ENDIVIDAMENTO

Endividamento Consolidado - R\$ MM	30/09/2018	30/09/2017
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	1.120,5	1.071,2
Debêntures de Curto Prazo	12,4	21,1
<b>Endividamento de Curto Prazo</b>	<b>1.132,8</b>	<b>1.092,3</b>
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	5.871,3	4.260,1
Debêntures de Longo Prazo	200,0	200,0
<b>Endividamento de Longo Prazo</b>	<b>6.071,3</b>	<b>4.460,1</b>
<b>Endividamento Bruto (1)</b>	<b>7.204,1</b>	<b>5.552,4</b>
Disponibilidades	5.085,8	3.516,2
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	198,4	60,8
<b>Disponibilidades Totais (2)</b>	<b>5.284,2</b>	<b>3.577,0</b>
<b>Dívida (Caixa) Líquida (2) - (1)</b>	<b>1.919,9</b>	<b>1.975,4</b>
<b>Geração (Consumo) de Caixa<sup>1</sup></b>	<b>57,7</b>	<b>44,0</b>
<b>Prazo Médio de Vencimento da Dívida (dias)</b>	<b>862</b>	<b>786</b>

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

<sup>1</sup>Exclui efeitos de eventuais operações de aumento de capital.

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

Conciliação Contas a Receber Consolidado - R\$ MM	30/09/2018	30/09/2017
Recebíveis de Cartões de Crédito Bruto	3.696,6	2.495,7
Desconto de Recebíveis	(3.498,3)	(2.434,9)
<b>Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação</b>	<b>198,4</b>	<b>60,8</b>
Ajuste a Valor Presente	(3,5)	(1,1)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(44,4)	(25,1)
Outras Contas a Receber	139,4	107,9
<b>Contas a Receber Líquido Consolidado</b>	<b>289,8</b>	<b>142,5</b>

## ANEXO V: DEFINIÇÕES

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

**INFORMAÇÕES SOBRE WEBCAST E CONFERENCE CALL**

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

**B2W**  
DIGITAL**Eventos  
3T18 e 9M18****Divulgação  
de Resultados**

31 de outubro de 2018 (quarta-feira)  
após fechamento da Bolsa

**Teleconferência  
com Webcast**

(em português - tradução  
simultânea para inglês)

01 de novembro de 2018 (quinta-feira)  
12:00h (Horário de Brasília)  
**Acesso:** +55 (11) 3193-1001  
ou +55 (11) 2820-4001  
**Código:** B2W  
**Link para Webcast:**

[www.b2wdigital.com/  
webcast3T18](http://www.b2wdigital.com/webcast3T18)

**Replay:** Até 07 de novembro de 2018  
**Acesso:** +55 (11) 3193-1012  
**Código:** 5831269#

**Palestrante:**  
Fábio Abrate - CFO e DRI

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

**3Q18 and 9M18  
Events****Earnings  
Release**

October 31st, 2018 (Wednesday)  
after Bovespa's trading hours

**Conference Call  
and Webcast**

(in Portuguese - simultaneous  
translation into English)

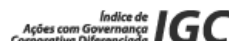
November 1st, 2018 (Thursday)  
11:00 a.m. (Eastern Time)  
**Connection:** +1 646 828-8246  
**Code:** B2W  
**Link to Webcast:**

[www.b2wdigital.com/  
webcast3Q18](http://www.b2wdigital.com/webcast3Q18)

**Replay:** Until November 07th, 2018  
**Access:** +55 (11) 3193-1012  
**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**  
Índice de  
Ações com Tag Along  
Diferenciada**IGC**  
Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada**ICON**  
Índice  
de Consumo**MSCI****ISE**  
Índice de  
Sustentabilidade  
Empresarial**FTSE**