

Relatório da Administração 2007

No cumprimento das disposições legais e de acordo com a legislação societária vigente, a B2W – Companhia Global do Varejo, apresenta, a seguir, o Relatório da Administração com os resultados financeiros e operacionais do exercício de 2007.

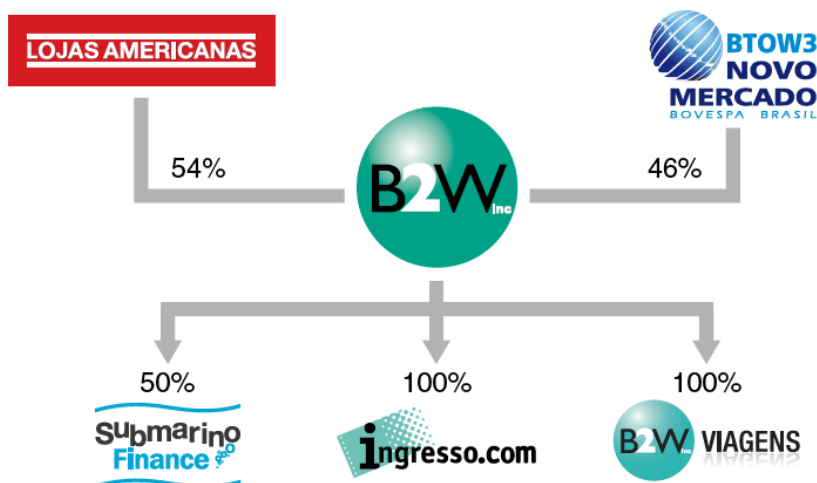
A B2W – Companhia Global do Varejo foi constituída em dezembro de 2006, como resultado da fusão entre Americanas.com e Submarino. A fusão foi aprovada no CADE, em 7 de novembro de 2007, sem qualquer restrição, ratificando os pareceres da Secretaria de Direito Econômico – SDE e Secretaria de Acompanhamento Econômico – SEAE.

Estão contidas neste relatório também as informações referentes às marcas geridas pela Companhia, como Americanas.com, Submarino, Shoptime, assim como as empresas controladas pela B2W: Ingresso.com e B2W Viagens, além da Submarino Finance, *joint-venture* com a Cetelem, financeira do grupo BNP Paribas.

As ações da Companhia estão listadas no Novo Mercado da Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa), o mais alto nível de governança corporativa do Brasil, sob o código BTOW3.

Lojas Americanas é a acionista controladora da B2W, com aproximadamente 54% das ações da Companhia. O *free-float*, ações em negociação em mercado, corresponde a, aproximadamente, 46% do capital total da Companhia.

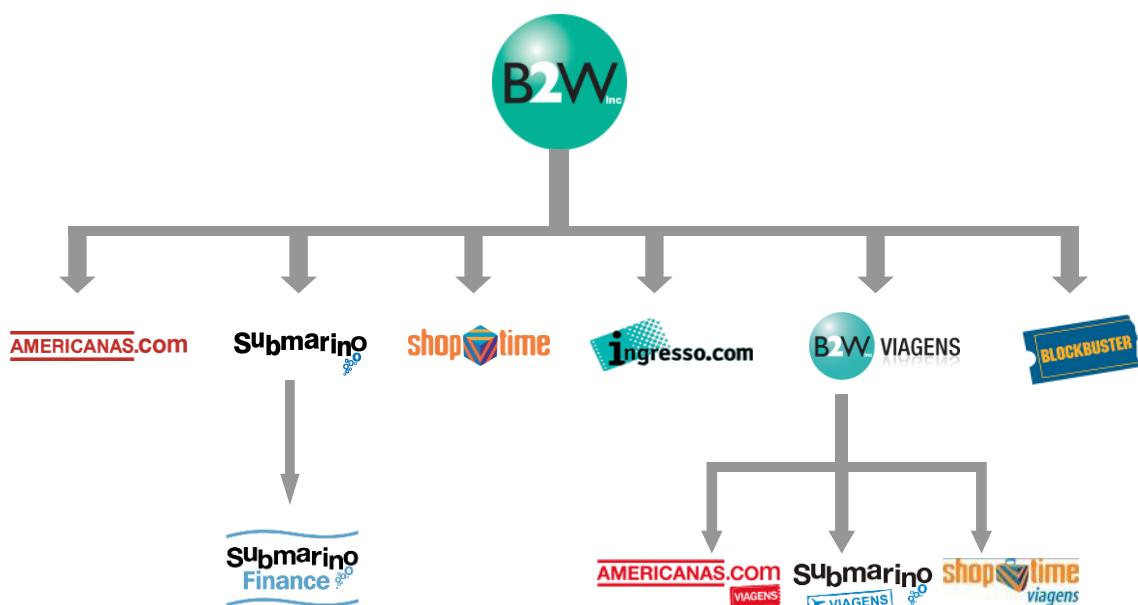
O gráfico a seguir resume a estrutura societária da B2W:



1. Visão Geral da Companhia

A B2W atua com uma estrutura multicanal: internet, televendas, televisão, catálogos e quiosques.

A B2W é detentora das marcas Americanas.com, Shoptime, Submarino e BLOCKBUSTER®, marca que teve a sua licença de uso adquirida em 2007 pela Companhia para operação na internet no Brasil. A Companhia conta também com três subsidiárias: B2W Viagens, Ingresso.com e Submarino Finance.



Americanas.com

A Americanas.com (www.americanas.com.br), que iniciou suas atividades em novembro de 1999, oferece 34 categorias de produtos via internet, televendas e por meio de 385 quiosques instalados nas Lojas Americanas, com acesso ao site, oferecendo aos clientes mais de 500 mil itens nas categorias eletrônicos, CDs, DVDs, informática, eletrodomésticos, telefonia, livros, games, brinquedos, papelaria, perfumaria, vinhos entre outras. A Americanas.com opera também com os serviços de viagens através da Americanas Viagens (www.americanasviagens.com), de ingresso

através da Ingresso.com (www.ingresso.com) e serviços digitais, tais como revelação de fotos, lista de casamento, recarga de celulares, entre outros.

A Americanas.com também disponibiliza sua *expertise* de logística e plataforma tecnológica a grandes grupos empresariais no país e no exterior, operacionalizando a distribuição de produtos em massa por conta e ordem dos seus clientes.

Submarino

O Submarino (www.submarino.com.br), que iniciou as suas operações em 1999, se caracterizou como líder em inovações tecnológicas, tendo implementado o sistema de CRM (*Customer Relationship Management*), ferramenta que personaliza as páginas de acordo com perfil do cliente. O Submarino oferece 25 categorias de produtos através de seus canais de vendas: internet, televendas e catálogos, com forte ênfase na venda de livros, CDs, DVDs, eletrônicos, informática, videogames e serviços online. O Submarino opera também com os serviços de viagens através do Submarino Viagens (www.submarinoviagens.com.br), de ingresso através da Ingresso.com (www.ingresso.com). Além dos serviços de B2C, o Submarino oferece serviços de parceria na operacionalização de comércio eletrônico para grandes grupos empresariais.

Bimestralmente, os clientes do Submarino recebem catálogos impressos, com tiragem de centenas de milhares de exemplares, que apresentam produtos e ofertas especiais. O site oferece, ainda, um programa de fidelidade altamente atrativo, em parceria com o Submarino Finance.

Shoptime

O Shoptime (www.shoptime.com.br), criado em 1995, foi o primeiro canal de *home shopping* (vendas pela TV) e opera via internet, televendas e catálogo. O canal de TV alcança mais de 20 milhões de lares brasileiros, sendo mais de 5 milhões via TV por assinatura (canais SKY 19, Net 31, Neo TV) e mais de 15 milhões via antenas parabólicas (Vertical 5B), com uma transmissão interativa que chega a 11 horas de programação ao vivo, 7 dias por semana. O site na internet recebe mais de 200 mil visitantes por dia e, em 2007, passou a transmitir a programação do canal de TV 24 horas por dia, possibilitando aos clientes rapidez e interatividade em suas compras. O

catálogo é distribuído sete vezes ao ano, em todo o Brasil, com tiragem de 400 mil exemplares.

Atualmente, o Shoptime oferece 18 categorias de produtos a mais de 3,5 milhões de clientes. A ênfase do sortimento do Shoptime está nos artigos de utilidade doméstica em geral, cama, mesa e banho, informática, além da exclusiva linha de eletroportáteis Fun Kitchen. Além disso, opera também o serviço de viagens, através do Shoptime Viagens (www.shoptimeviagens.com).

B2W Viagens

A B2W Viagens atua por meio das marcas Americanas Viagens, Submarino Viagens e Shoptime Viagens, e oferece serviços como pacotes turísticos, passagens aéreas, reservas online de hotéis, cruzeiros, seguros de viagens e aluguel de veículos, no Brasil e no exterior. A Empresa chega aos clientes via internet, televidas, televisão e quiosques, e vem trabalhando para incrementar seu sortimento.

O objetivo da B2W Viagens é construir uma plataforma que possibilite aos clientes planejar e comprar suas viagens de forma rápida e agradável, consolidando uma posição de liderança no mercado de viagens *online* do Brasil por meio de inovação, qualidade no atendimento, conteúdo diferenciado e preços competitivos.

B2W Viagens	2007	2006	Δ %
Total de Reservas (R\$ mil)	104.547	37.863	176%
Receita Bruta (R\$ mil)	13.513	5.129	163%
EBITDA (R\$ mil)	2.770	(1.552)	-
EBITDA (% R.L.)	21,8%	-33,1%	5.493 bps

Ingresso.com

A Ingresso.com oferece tecnologia e serviços de compra de ingressos via internet para: cinemas, teatros, shows, jogos de futebol, parques e eventos culturais. Com mais de 1 milhão de clientes cadastrados, a Ingresso.com é a maior vendedora *online* de ingressos de cinema no Brasil, atendendo a mais de mil salas em todo o país. A Empresa oferece também a comodidade de escolha *online* de assentos em salas de cinemas.

Outra frente de atuação é a comercialização de seu software de bilheteria no Brasil e no exterior. Atualmente, a Ingresso.com é responsável pela informatização de diversas salas de cinema, teatro, arenas esportivas e casas de shows.

Ingresso.com	2007	2006	Δ %
Ingressos Vendidos	1.213.285	1.048.966	16%
Receita Bruta (R\$ mil)	7.290	5.162	41%
EBITDA (R\$ mil)	2.809	960	193%
EBITDA (% R.L.)	40,8%	20,1%	2.070 bps

Submarino Finance

Fruto da *joint venture* com a Cetelem, a Submarino Finance oferece o cartão de crédito Submarino, que permite o financiamento em até 24 parcelas com juros para compra de produtos no site do Submarino, além de um exclusivo programa de recompensas e promoções especiais, como descontos em produtos e pontuação no Programa de Fidelidade Léguas Submarinas.

Submarino Finance	2007	2006	Δ %
Produção (R\$ mil)	100.922	8.303	1115%
Cartões emitidos	156.600	51.944	201%

BLOCKBUSTER®

A B2W adquiriu o direito de uso da marca BLOCKBUSTER® na internet no Brasil e está implementando o serviço de locação de DVDs *online* e vendas de filmes via *download*, através de seu site (www.blockbuster.com.br). O início das operações está previsto para o primeiro semestre de 2008.

2. Mensagem da Administração

A B2W - Companhia Global do Varejo, por meio de suas marcas e operações, registrou resultados expressivos no ano de 2007. Sob o ponto de vista operacional consolidado, teve um crescimento de 46% na receita bruta, totalizando R\$3,6 bilhões, impulsionada pelo contínuo crescimento de nossa base de clientes ativos. Apresentou também um

crescimento de EBITDA de 66%, alcançando R\$347,1 milhões e uma margem próxima dos 14%, indicando uma superação na captura das sinergias inicialmente estabelecidas.

Para 2008 temos como maior meta otimizar as nossas operações, de modo a alcançar novos e superiores patamares de resultados buscando sempre melhor atender nossos clientes. Gostaríamos de agradecer à dedicação dos nossos associados e também ao apoio e a confiança de todos os nossos clientes, fornecedores e acionistas.

A ADMINISTRAÇÃO

3. Cenário Econômico

Segundo dados do IBGE, em 2007, a inflação medida pelo IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo) registrou taxa acumulada de 4,46%, superior aos 3,14% registrados em 2006. No ano, houve uma desvalorização do dólar em relação ao real de 17,2%, o que contribuiu para a deflação em alguns produtos com a composição de preços atrelada à moeda norte-americana. A taxa básica de juros da economia (SELIC) fechou o ano de 2007 em 11,25%, abaixo dos 13,25% registrados ao final de 2006. Reiteramos nossa confiança no desenvolvimento econômico do Brasil e nas oportunidades de crescimento do segmento de varejo. Manteremos foco na expansão de nossos negócios, principalmente impulsionado pela expectativa de crescimento do número de adeptos ao comércio eletrônico, sortimento e lançamento de novas categorias e serviços.

4. Estratégia e Investimento

A estratégia da B2W é melhorar sua posição competitiva no mercado de varejo brasileiro. A seguir, apresentamos os principais elementos desta estratégia:

- Crescimento de vendas e geração de caixa operacional através da melhoria contínua na nossa operação;
- Capturar sinergias operacionais e vantagens competitivas provenientes da integração dos canais Americanas.com, Shoptime e Submarino;

- Aumentar o volume de negócios de nossas subsidiárias (B2W Viagens, Submarino Finance e Ingresso.com);
- Desenvolvimento da marca BLOCKBUSTER® na internet.
- Buscar a atualização tecnológica e logística, bem como capacitar nossos associados, de forma a suportar os desafios que se apresentam na trajetória de crescimento da Companhia;
- Aumentar nossa base de clientes ativos;
- Aumentar a frequência de compras;
- Prospectar viabilidade de oportunidades de desenvolvimento de negócios no mercado internacional;

Investimentos

Os investimentos em ativo permanente mais significativos realizados em 2007 na B2W foram de aproximadamente R\$ 140 milhões divididos em tecnologia e desenvolvimentos para expansão dos negócios, softwares, máquinas e equipamentos, , automação dos centros de distribuição, benfeitorias e aquisição da licença de uso da marca BLOCKBUSTER® na internet no Brasil, dentre outros.

Gente

Em 31 de dezembro de 2007, a Companhia possuía, aproximadamente, 1.250 associados. A expansão das operações da B2W tem reflexos diretos no desenvolvimento profissional de seus associados. A Companhia conta com programas de treinamento e capacitação das pessoas visando os desafios de crescimento. As oportunidades de carreira estão atreladas a meritocracia e ao comprometimento de seus associados com a visão de longo prazo da Companhia.

Recrutamento de Talentos

Com o objetivo de atrair talentos para a Companhia, recrutar e capacitar estudantes universitários e jovens recém-formados que se identifiquem com os negócios e atitude empresarial refletida nos valores da Companhia, a B2W conta com dois importantes programas: o Programa de Trainee e o Programa de Estágio.

Programa de Trainees

O Programa de Trainee destina-se à seleção de jovens recém-formados para ocuparem funções gerenciais na Companhia. Ao longo deste programa, os trainees percorrem todas as áreas da Companhia e são alocados em projetos desafiadores logo no início das suas carreiras.

Programa de Estágio

O Programa de Estágio busca estudantes universitários com espírito empreendedor e que tenham como objetivo fazer parte de uma equipe orientada por resultados. Esse programa tem alto índice de aproveitamento dos jovens profissionais.

5. Panorama do Resultado

A comparação das informações apresentadas refere-se a controladora nos exercícios sociais findos em 31 de dezembro de 2007 e de 2006, exceto quando indicado. As demonstrações financeiras pró-forma, não auditadas, da Companhia, apresentadas abaixo, não substituem as demonstrações financeiras auditadas, elaboradas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, baseada na Lei das Sociedades por Ações, nas regras e regulamentos da CVM e nos padrões e regras de contabilidade estabelecidas pelo Instituto dos Auditores Independentes do Brasil ("GAAP Brasileiro"), arquivadas na CVM e apresentadas nas partes subseqüentes dessa publicação, na área destinada às demonstrações financeiras. Com o objetivo de haver comparabilidade na análise dos resultados, os comentários de desempenho, a seguir, comparam os resultados pró-forma do ano de 2007 com as respectivas demonstrações de resultado pró-forma do ano de 2006 da Americanas.com, Shoptime e Submarino, combinadas.

B2W - Companhia Global do Varejo
Demonstrativo de Resultado Pró-Forma

Em milhares de reais. Exceto lucro por ação

	Controladora			Consolidado		
	Exercícios findos em 31 de dezembro			Exercícios findos em 31 de dezembro		
	2007	2006	Delta	2007	2006	Delta
Receita bruta de vendas	3,394,108	2,363,611	44%	3,592,625	2,454,618	46%
Impostos, devoluções e descontos	(1,036,551)	(697,014)	49%	(1,090,278)	(719,934)	51%
Receita líquida	2,357,557	1,666,597	41%	2,502,347	1,734,684	44%
CMV	(1,646,394)	(1,170,098)	41%	(1,754,046)	(1,222,999)	43%
Lucro bruto	711,163	496,499	43%	748,301	511,684	46%
<i>Margem bruta (% RL)</i>	30.2%	29.8%	+0,4 pp	29.9%	29.5%	+0,4 pp
Despesas Operacionais	(409,556)	(325,263)	26%	(436,354)	(339,369)	29%
Com vendas	(332,637)	(254,546)	31%	(345,567)	(257,252)	34%
Gerais e administrativas	(43,676)	(53,734)	-19%	(55,588)	(64,053)	-13%
<i>Despesas extraordinárias</i>	-	(18,740)	-	-	(18,740)	-
<i>Outras despesas gerais e administrativas</i>	(43,676)	(34,995)	25%	(55,588)	(45,313)	23%
Depreciação e amortização	(33,243)	(16,982)	96%	(35,200)	(18,064)	95%
Resultado operacional	301,607	171,236	76%	311,946	172,315	81%
<i>Margem operacional (% RL)</i>	12.8%	10.3%	+2,5 pp	12.5%	9.9%	+2,6 pp
Resultado financeiro líquido	(159,965)	(72,055)	122%	(171,011)	(76,167)	125%
Equivalência patrimonial	(404)	(6,410)	-94%	-	-	-
Receita (despesa) não operacional	(45,497)	49,851	-	(45,497)	46,772	-
Imposto de renda e contribuição social	(33,537)	107	-	(33,234)	(191)	17303%
Lucro líquido do exercício	62,204	142,729	-56%	62,204	142,729	-56%
EBITDA	334,850	206,958	62%	347,146	209,119	66%
<i>Margem EBITDA (% RL)</i>	14.2%	12.4%	+1,8 pp	13.9%	12.1%	+1,8 pp
Quant. total de ações (mil)	113,324	113,324				
Quant. ações em tesouraria (mil)	1,353	-				
Ações em Circulação (mil)	111,971	113,324				
Lucro por Ação (R\$)	0.56	1.26				

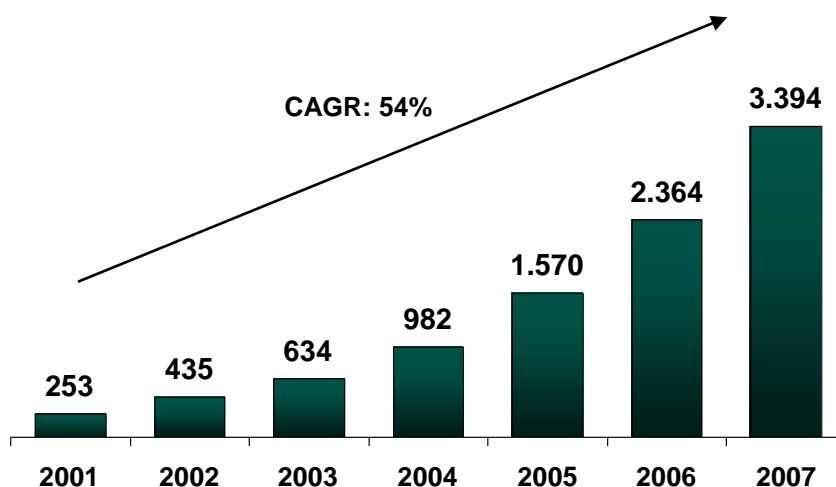
* O total de ações da Companhia não contemplam as ações subscritas (70 mil ações) e ainda em processo de emissão, decorrentes do plano de opção de compra de ações.

O total de ações da Companhia, demonstrado acima, não contempla as ações subscritas (69,9 mil ações) e ainda em processo de emissão, decorrente do plano de opção de compra de ações.

Receita Bruta

Em 2007, a controladora totalizou R\$3.394 milhões de receita bruta contra R\$ 2.364 milhões do ano anterior, representando um crescimento de 43,6%. De acordo com a *Forrester Research*, consultoria internacional especializada na elaboração de estudos e projeções para o comércio eletrônico, o crescimento estimado do mercado foi de 36% em 2007. O crescimento de venda obtido é resultado de um crescente número de novos clientes, de um aumento na frequência de compras, da base de clientes ativos, assim como um aumento gradual do *ticket* médio.

O sólido e consistente crescimento de vendas obtido ao longo dos últimos anos, demonstram o compromisso da Companhia no atingimento dos objetivos estratégicos e reforçam cada vez mais o nosso entusiasmo para alcançarmos patamares mais arrojados, gerando valor aos nossos clientes e acionistas.



Lucro Bruto

Em 2007, o lucro bruto foi de R\$711 milhões (30,2% da receita líquida) frente a R\$496 milhões (29,8% da receita líquida) do ano anterior.

Despesas Operacionais

Em 2007, as despesas com vendas, gerais e administrativas representaram 16,0% da receita líquida, implicando em um ganho de eficiência de 140 pontos base quando comparada ao ano anterior.

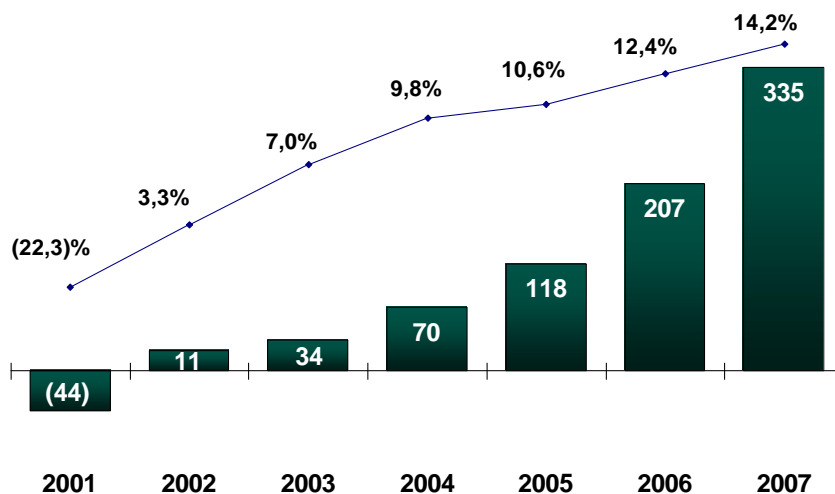
A redução das despesas operacionais em ambos os períodos explica-se pela alavancagem operacional, pela contínua obtenção de sinergias relacionadas a fusão entre a Americanas.com e o Submarino, além de nossa cultura de constante insatisfação e busca por novos patamares de resultados.

EBITDA

Em função do crescimento da receita, da otimização da estrutura de custos e despesas, bem como de sinergias relacionadas a fusão, o EBITDA totalizou R\$335 milhões em 2007, representando 61,8% de crescimento em relação ao ano de 2006. A margem EBITDA em 2007 atingiu 14,2% da receita líquida crescendo 180 pontos base em relação aos 12,4% registrados em 2006.

O EBITDA é calculado a partir do resultado operacional antes do resultado financeiro, excluídas a depreciação, amortização e despesas extraordinárias.

A constante evolução da margem EBITDA ratifica a estratégia da Companhia de convergência das vantagens competitivas identificadas através do crescimento das vendas associado a elevados padrões de eficiência operacional. Os resultados apresentados nos deixam empolgados para alcançar novos patamares de resultados.



Resultado Financeiro

Em 2007, o resultado financeiro foi de R\$160 milhões (6,8% da receita líquida). O resultado financeiro sofreu forte impacto devido ao pagamento de dividendos de R\$59 milhões em 27 de dezembro de 2006 e à redução de capital de R\$ 441 milhões realizada em 30 de janeiro de 2007. Excluindo os efeitos mencionados acima, a despesa financeira líquida de 2007 teria sido de R\$91 milhões (3,9% da receita líquida), e portanto igual ao mesmo período de 2006.

A Companhia manteve no período a sua estratégia de financiamento do capital de giro através do desconto de recebíveis e de empréstimos bancários. Em função da convergência das taxas, o custo do desconto de recebíveis é similar ao custo de financiamento bancário, permitindo com que a empresa escolha a melhor alternativa de financiamento das suas operações.

Equivalência Patrimonial

A equivalência patrimonial contempla, basicamente, as subsidiárias Ingresso.com, B2W Viagens e Submarino Finance. Em 2007, o resultado de equivalência patrimonial registrou um prejuízo de R\$404 mil devido ao impacto da operação da Submarino Finance, que ainda se encontra em fase de investimento. Os resultados das subsidiárias estão superando nossas expectativas, o que nos deixa muito otimistas com relação às perspectivas de crescimento das mesmas.

Resultado Não Operacional

A despesa não operacional de R\$45 milhões registrada em 2007 refere-se, principalmente, a amortização de ágio (sem efeito caixa) em investimentos e gastos relacionados à reestruturação da Companhia pós-fusão.

Lucro Líquido e Resultado por Ação

O lucro líquido em 2007 totalizou R\$62 milhões (2,6% da receita líquida), comparado aos R\$143 milhões (8,6% da receita líquida), pró-forma, registrados em 2006. Em 2007, o lucro líquido por ação, excluindo as ações em tesouraria, foi de R\$0,5555 comparado ao montante de R\$1,2595 registrado em 2006. O valor patrimonial por

ação é de R\$2,88. Destacamos que o lucro líquido de 2007 foi impactado pela despesa financeira decorrente dos R\$500 milhões provenientes da distribuição de dividendos e da redução de capital oriundos da fusão, bem como, pela amortização de ágio. Vale mencionar também, que o lucro líquido de 2006 foi positivamente impactado pelo registro contábil de valores não recorrentes da ordem de R\$44 milhões. Excetuando-se o referido efeito, o lucro pró-forma ajustado teria sido da ordem de R\$ 98,7 milhões em 2006.

6. Governança Corporativa e Mercado de Capitais

A B2W é constituída sob as regras estabelecidas pelo Novo Mercado da Bovespa, o mais alto nível de Governança Corporativa do país. Assim, a Companhia está comprometida com rígidas exigências de transparência, acesso a informações e tratamento igualitário aos acionistas.

Estas incluem, entre outras, uma base acionária composta exclusivamente por ações ordinárias e a eleição de membros independentes para o Conselho de Administração. A B2W conta com um Conselho de Administração formado por nove membros, sendo cinco indicados pelo acionista controlador, Lojas Americanas, e quatro membros independentes. A Companhia oferece aos acionistas o *tag along* integral (100%) de suas ações. Isso garante que todos os acionistas de B2W tenham tratamento igualitário no caso de troca de controle da Companhia, sendo assegurado o direito de vender suas ações nas mesmas condições negociadas pelos controladores.

Lojas Americanas e B2W assinaram um Termo de Voto e de Assunção de Obrigações que rege os assuntos de Governança Corporativa e os itens relativos à participação acionária. Por um período de quatro anos, iniciado em 13 de dezembro de 2006 (data da fusão entre Americanas.com e Submarino), Lojas Americanas está impedida de adquirir ações adicionais da B2W que superem a quantidade de 10% do *free-float* sem a aprovação prévia da maioria dos membros independentes do Conselho de Administração. Lojas Americanas também está impedida de vender suas ações da B2W por um período de dois anos, contados a partir da mesma data.

Em 31 de dezembro de 2007, o bloco de controle de Lojas Americanas era composto por 54,38% do capital da Companhia.

Acionistas	Número de Ações	(%)
Lojas Americanas	60.893.039	54,38
Mercado e Outros	51.077.778	45,62
Subtotal	111.970.817	100,00
Ações em Tesouraria	1.353.200	
Total Geral	113.324.017	

O total de ações da Companhia, demonstrado acima, não contempla as ações subscritas (69.952 ações) e ainda em processo de emissão, decorrente do plano de opção de compra de ações.

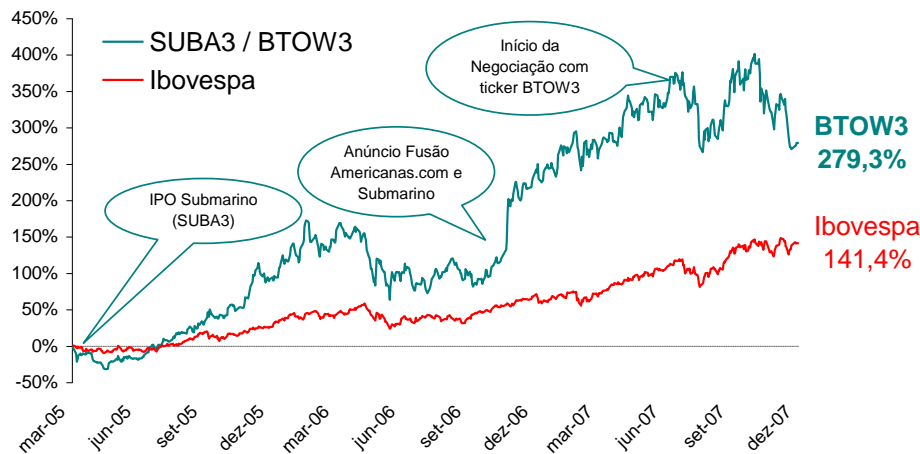
Política de Dividendos

O estatuto social da Companhia, em linha com os princípios da legislação vigente, fixa o valor mínimo para dividendos em 25% do lucro líquido do exercício, ajustado na forma da legislação em vigor. Desde a sua constituição, a B2W distribuiu/propôs, aproximadamente, R\$520 milhões em dividendos e redução de capital.

Desempenho das Ações

Ao longo de 2007, a B2W tomou as providências para substituir as ações de Submarino, que eram negociadas no Novo Mercado por meio do código SUBA3, para as ações da B2W, negociadas sob o código BTOW3. As ações de B2W mantiveram todos os benefícios oferecidos pelas ações antes existentes, incluindo dividendos e remunerações de capital.

Assim, desde 7 de agosto de 2007, os negócios com ações da Companhia passaram a ser efetuados com o código BTOW3. Apresentamos a seguir a evolução das ações da B2W desde a abertura de capital do Submarino até o fechamento do ano de 2007. Desde o lançamento das ações do Submarino, em março de 2005, as ações da Companhia apresentaram variações de 279% versus 141% do Ibovespa.



Aderência à Câmara de Arbitragem

A Companhia, seus acionistas e os administradores ficam obrigados a resolver, por meio de arbitragem, toda e qualquer disputa ou controvérsia que possa surgir entre eles, relacionada com ou oriunda, em especial, da aplicação, validade, eficácia, interpretação, violação e seus efeitos, das disposições contidas no Estatuto Social, nas disposições da Lei n.º 6.404/76, nas normas editadas pelo Conselho Monetário Nacional, pelo Banco Central do Brasil e pela Comissão de Valores Mobiliários, nas demais normas aplicáveis ao funcionamento do mercado de valores mobiliários em geral, além daquelas constantes do Regulamento de Listagem do Novo Mercado, do Contrato de Participação do Novo Mercado, do Regulamento de Arbitragem da Câmara de Arbitragem do Mercado e, especialmente, no Termo de Voto e Assunção de Obrigações (“Termo de Voto”) celebrado em 13 de dezembro de 2006 e arquivado na sede da Companhia, a qual deve ser conduzida junto à Câmara de Arbitragem do Mercado instituída pela BOVESPA, de conformidade com o Regulamento da referida Câmara, podendo as partes, nos termos do Capítulo 12 do mesmo Regulamento, escolher de comum acordo outra câmara ou centro de arbitragem para resolver seus litígios.

Audidores Independentes

Em conformidade com a Instrução CVM nº 381, a Companhia informa que os seus auditores independentes, Deloitte Touche Tohmatsu Auditores Independentes, não prestaram durante o exercício findo em 31 de dezembro de 2007 outros serviços que não os relacionados com auditoria externa.

A política da Companhia na contratação de outros serviços, que não auditoria externa, de auditores independentes assegura que não haja conflito de interesses, perda de independência ou objetividade destes auditores independentes.

7. Aspectos Sociais e Meio Ambiente



A B2W contribui de várias formas para uma sociedade mais justa. Entre as principais, estão a geração de renda e emprego, a promoção do desenvolvimento profissional de seus associados, o recolhimento de impostos e a distribuição de dividendos a seus acionistas.

Buscando um maior cuidado com as questões ambientais, a B2W - Companhia Global do Varejo e o controlador, Lojas Americanas, criaram em junho de 2007 o conceito de Companhia Verde. Essa iniciativa objetiva conscientizar os associados da importância de se preocupar com o Meio Ambiente nas ações do dia-a-dia e também desenvolver e implementar um programa de projetos sócio-ambientais aplicáveis à realidade do nosso negócio. Para isso, a iniciativa se divide em 4 frentes de trabalho: Água, Energia, Lixo e Papel.

Para cada uma das frentes, foram realizados diagnósticos, de modo a mensurar impactos que direcionassem as ações a curto, médio e longo prazo. Ações imediatas já estão sendo feitas como a conscientização dos associados sobre a importância da coleta seletiva de lixo, o controle do consumo de água e de energia e também sobre os cuidados com a impressão. O estudo de ferramentas que prezam pela sustentabilidade do meio ambiente, bem como de mecanismos de reaproveitamento da água da chuva nos centros de distribuição fazem parte de medidas que queremos implementar no médio prazo.

Em 2007, foi elaborada a Cartilha Verde com 10 medidas explicativas de como o associado pode contribuir para o Meio Ambiente. Essas matérias ensinam uma série de medidas simples que podem ser aplicadas em casa ou no trabalho visando minimizar a produção de resíduos, eliminar desperdícios e contribuir de uma forma geral para a sociedade.