

B2W DIGITAL ANUNCIA CRESCIMENTO DE 35% NA RECEITA BRUTA CONSOLIDADA CONJUGADO COM UMA MELHORA DE 0,6 P.P. NA MARGEM BRUTA CONSOLIDADA E GANHO DE 26 DIAS NO CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO CONSOLIDADO NO 1T13

Rio de Janeiro, 9 de Maio de 2012 – B2W – Companhia Digital (BOVESPA: BTOW3), empresa líder em comércio eletrônico no Brasil, resultante da fusão entre Americanas.com e Submarino, anuncia hoje os resultados do 1º trimestre de 2013 (1T13). As informações contábeis que servem de base para os comentários abaixo 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 análises a seguir referem-se aos resultados Consolidados e as comparações referem-se ao 1º trimestre de 2012 (1T12), exceto onde indicado o contrário.

A B2W DIGITAL possui um portfólio com as marcas Americanas.com, Submarino, Shoptime, B2W Viagens, Ingresso.com, Submarino Finance, BLOCKBUSTER® Online e SouBarato, que oferecem mais de 35 categorias de produtos e serviços por meio dos canais de distribuição: internet, televendas, catálogos, TV e quiosques.

americanas.com

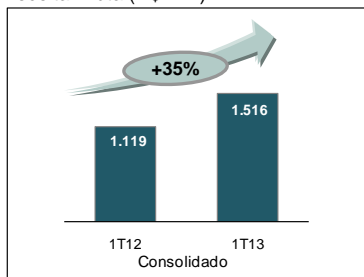
Submarino

shop time

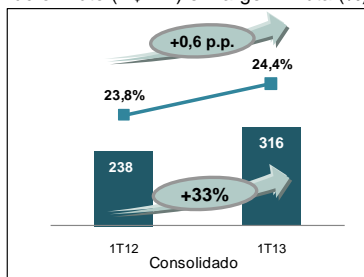
DESTAQUES FINANCEIROS E OPERACIONAIS

Sumário Executivo 1T13 – Comparativo 1T12

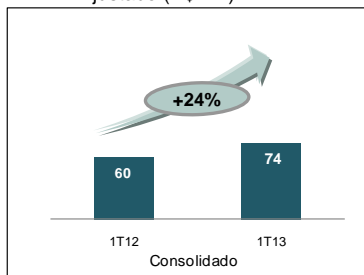
Receita Bruta (R\$ MM)



Lucro Bruto (R\$MM) e Margem Bruta (%)



EBITDA Ajustado (R\$MM)



Capital de Giro Líquido (Dias)



Consolidado			
Destques Financeiros (R\$ MM)	1T13	1T12	Var. (%)
Receita Líquida	1.298,7	1.000,5	29,8%
Lucro Bruto	316,4	238,3	32,8%
Margem Bruta (%RL)	24,4%	23,8%	+0,6 p.p.
EBITDA Ajustado	74,2	60,0	23,7%
Margem EBITDA Ajustada (%RL)	5,7%	6,0%	-0,3 p.p.
Resultado Líquido	(61,1)	(42,8)	42,8%
Margem Líquida (%RL)	-4,7%	-4,3%	-0,4 p.p.

- ✓ **Receita Bruta**
No 1T13, a receita bruta consolidada atingiu R\$ 1.515,9 milhões, um crescimento de 35,4%;
- ✓ **Receita Líquida**
No 1T13, a receita líquida consolidada atingiu R\$ 1.298,7 milhões, um crescimento de 29,8%;
- ✓ **Lucro Bruto e Margem Bruta**
No 1T13, o lucro bruto consolidado atingiu R\$ 316,4 milhões, crescimento de 32,8% e a margem bruta consolidada atingiu 24,4%;
- ✓ **EBITDA Ajustado**
No 1T13, o EBITDA Ajustado consolidado foi de R\$ 74,2 milhões, um crescimento de 23,7%;
- ✓ **Melhora de 26 dias no Capital de Giro Líquido Consolidado**
O capital de giro líquido consolidado em 31 de Março de 2013 foi de 82 dias, representando uma melhora de 26 dias quando comparado aos 108 dias apresentados em 31 de Março de 2012;
- ✓ **B2W DIGITAL Anuncia Aquisição da Uniconsult Sistemas e Serviços Ltda**
Em linha com a estratégia de ser uma referência no mercado de tecnologia e internet, é com grande satisfação que a B2W DIGITAL anuncia a aquisição da Uniconsult Sistemas e Serviços Ltda, empresa renomada no desenvolvimento de sistemas e soluções para o comércio eletrônico;
- ✓ **B2W DIGITAL Anuncia Aquisição da Click - Rodo Entregas Ltda**
Com o objetivo de estar mais próxima do cliente e oferecer o melhor serviço de entrega, a B2W DIGITAL assinou contrato de compra e venda com a transportadora Click – Rodo Entregas Ltda, transação esta que ainda depende da aprovação do CADE.

EBITDA Ajustado (LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial).

ESTRUTURA DA COMPANHIA

A B2W DIGITAL é líder em comércio eletrônico no Brasil. Resultado da fusão entre a Americanas.com e o Submarino em 2006, a Companhia opera por meio de uma plataforma digital, com negócios que apresentam forte sinergia e um modelo único de negócios, multicanal, multimarca e multinegócios.

A B2W DIGITAL possui um portfólio com as marcas Americanas.com, Submarino, Shoptime, B2W Viagens, Ingresso.com, Submarino Finance, BLOCKBUSTER® Online e SouBarato, que oferecem mais de 35 categorias de produtos e serviços, por meio dos canais de distribuição internet, televidas, catálogos, TV e quiosques.

O organograma a seguir traz uma visão integrada da B2W:



COMENTÁRIO SOBRE OS RESULTADOS CONSOLIDADOS

No 1º trimestre de 2013, a B2W - Companhia Digital registrou receita bruta de R\$ 1,5 bilhão, representando um crescimento de 35% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, conjugado com uma melhora de 0,6 ponto percentual na margem bruta (atingindo 24,4% da receita líquida) e uma melhora de 26 dias no capital de giro líquido.

O crescimento de venda apresentado pela B2W DIGITAL reflete as melhorias e mudanças implementadas ao longo dos últimos anos com o objetivo de estar mais próxima do cliente e oferecer a melhor experiência de compra da internet no Brasil e na América Latina.

Para fazer frente aos desafios e capturar todas as oportunidades do mercado digital na América Latina, a B2W DIGITAL vai continuar investindo fortemente nas frentes de logística, tecnologia e inovação. Nos anos de 2013, 2014 e 2015, investiremos mais de R\$ 1 bilhão de reais para estarmos mais próximos dos clientes.

Em linha com sua estratégia de investimentos e de ser uma referência no mercado de tecnologia e internet, a B2W DIGITAL anuncia a aquisição da Uniconsult Sistemas e Serviços Ltda, empresa renomada no desenvolvimento de sistemas e soluções de *supply chain* para o comércio eletrônico, parceira da Companhia desde a criação da Americanas.com em 1999.

Ainda em linha com o seu plano de investimentos e com o objetivo de oferecer o melhor serviço de entrega, a B2W DIGITAL assinou contrato de compra e venda com a transportadora Click – Rodo Entregas Ltda (transação que ainda depende da aprovação do CADE), empresa que possui uma operação de serviços exclusivos para o comércio eletrônico e que permitirá que a Companhia esteja mais próxima dos seus clientes e ofereça um serviço cada vez mais rápido e eficaz.

Gostaríamos de agradecer mais uma vez a dedicação dos nossos associados, que fazem parte do mais bem sucedido time digital da América Latina.

Agradecemos também aos nossos fornecedores pela parceria, aos nossos acionistas pela confiança e principalmente aos nossos clientes pela preferência.

A ADMINISTRAÇÃO

COMENTÁRIOS DO DESEMPENHO OPERACIONAL

EVOLUÇÃO DOS ÍNDICES DE ATENDIMENTO AO CLIENTE

Como recompensa da mobilização de toda a Companhia em oferecer a melhor experiência digital da América Latina, a B2W DIGITAL continua evoluindo nos indicadores relacionados ao nível de serviço, refletindo a grande melhoria de seus processos operacionais e logísticos, que são importantes pilares de um crescimento sustentável.

O crescimento de venda é consequência direta da confiança e preferência de todos os clientes que compraram nas marcas mais queridas da América Latina: Americanas.com, Submarino, Shoptime e SouBarato.



Refletindo as melhorias de processos, destacamos a evolução contínua dos indicadores do nível de serviço registrados no site Reclame Aqui, que reúne as avaliações dos clientes quanto ao nível de satisfação no relacionamento com as Companhias.

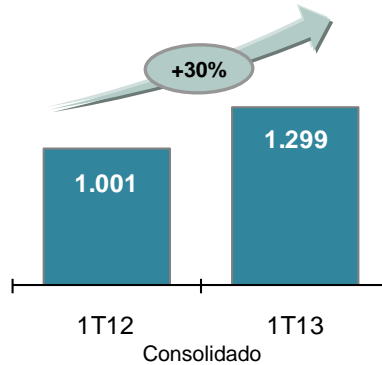
As marcas da B2W DIGITAL possuem as melhores avaliações do varejo *online*, tendo o Shoptime conquistado o selo de reputação “**ÓTIMO**” e a Americanas.com e o Submarino conquistado a classificação “**BOM**”. Nos últimos 6 meses, a Americanas.com, o Submarino e o Shoptime continuaram apresentando uma forte evolução e registraram um índice de **100%** dos clientes atendidos.

	Reclame Aqui	Americanas.com	Submarino	Shoptime
6 Meses	<i>Reputação</i>	Bom	Bom	Ótimo
	<i>Nota</i>	6,44	6,23	6,77
	<i>Atendidas</i>	100%	100%	100%
	<i>Solução</i>	87%	86%	90%
	<i>Negócios</i>	65%	65%	66%
	<i>Tempo de Resposta*</i>	13 horas 52 minutos 25 segundos	19 horas 52 minutos 15 segundos	13 horas 11 minutos 52 segundos
Evolução 6 meses x 12 meses		↑	↑	↑
12 Meses	<i>Reputação</i>	Bom	Bom	Bom
	<i>Nota</i>	6,17	5,91	6,43
	<i>Atendidas</i>	100%	100%	100%
	<i>Solução</i>	87%	85%	89%
	<i>Negócios</i>	62%	62%	62%
	<i>Tempo de Resposta*</i>	13 horas 52 minutos 25 segundos	19 horas 52 minutos 15 segundos	13 horas 11 minutos 52 segundos

* Data Base: 07/05/2013 - O tempo de resposta corresponde aos últimos 3 meses.

RECEITA LÍQUIDA

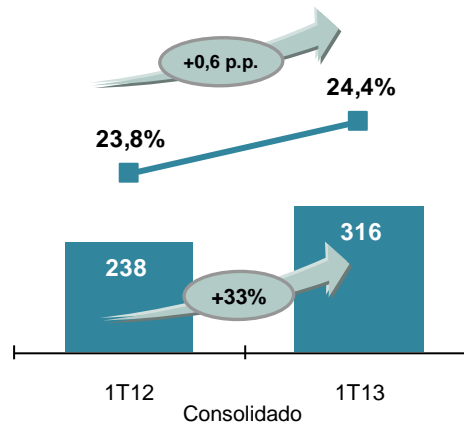
No 1T13, a receita líquida consolidada atingiu R\$ 1.298,7 milhões contra R\$ 1.000,5 milhões no 1T12, representando um crescimento de 29,8%.



LUCRO BRUTO E MARGEM BRUTA

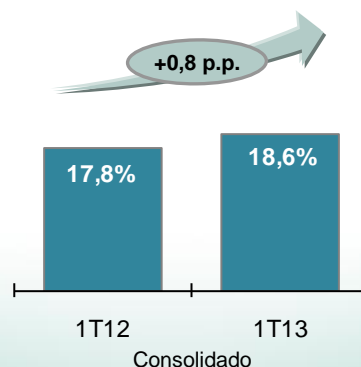
No 1T13, o lucro bruto consolidado alcançou R\$ 316,4 milhões, um crescimento de 32,8% em relação aos R\$ 238,3 milhões registrados no 1T12.

No 1T13, a margem bruta consolidada foi de 24,4%, quando calculada como percentual da receita líquida, um crescimento de 0,6 ponto percentual em relação à margem bruta de 23,8% obtidas no 1T12.



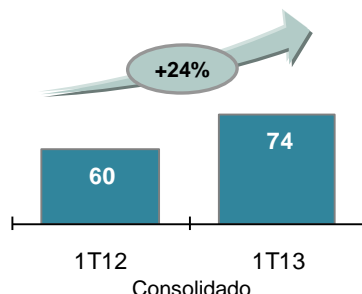
DESPESAS COM VENDAS, GERAIS E ADMINISTRATIVAS

No 1T13, as despesas com vendas, gerais e administrativas consolidadas totalizaram R\$ 242,2 milhões, o que representa 18,6% da receita líquida.



EBITDA AJUSTADO

No 1T13, o EBITDA Ajustado consolidado atingiu R\$ 74,2 milhões, um crescimento de 23,7% contra os R\$ 60,0 milhões registrados no mesmo período do ano anterior.



O EBITDA Ajustado (LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial) é apresentado como informação adicional porque acreditamos se tratar de um indicador importante de nosso desempenho operacional e como forma de manter a comparabilidade com os resultados anteriormente divulgados.

EBITDA (CVM 527/12)

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 desses dados, 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.

Conciliação do EBITDA - R\$ MM	Consolidado		
	1T13	1T12	Δ %
Lucro Bruto	316,4	238,3	32,8%
(+) Despesas com Vendas	(225,4)	(163,8)	37,6%
(+) Despesas Gerais e Administrativas	(16,8)	(14,5)	15,9%
(=) EBITDA Ajustado	74,2	60,0	23,7%
(+) Outras Receitas (Despesas) Operacionais*	(15,9)	(8,2)	93,9%
(+) Equivalência Patrimonial	-	0,1	-100,0%
(=) EBITDA (CVM 527/12)	58,3	51,9	12,3%

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

EBITDA Ajustado: LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.

O cálculo do EBITDA (CVM 527/12) considera o resultado líquido do período, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras e das depreciações, amortizações e exaustões.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

No 1T13, a despesa financeira líquida consolidada foi de R\$ 126,4 milhões, uma variação de 35,5% em relação à despesa financeira líquida consolidada de R\$ 93,3 milhões apresentada no 1T12.

O crescimento de 35,5% na despesa financeira líquida consolidada no 1T13 está relacionado ao aumento dos descontos financeiros concedidos em função do meio de pagamento escolhido. O aumento nessa rubrica está em linha com as práticas de mercado observadas ao longo do período.

Resultado Financeiro Consolidado - R\$ MM	1T13	1T12	Δ%
Resultado Financeiro Líquido	(126,4)	(93,3)	35,5%

A Companhia continua reafirmando seu compromisso com a política conservadora de aplicação do caixa, manifestada pela utilização de instrumentos de *hedge*, em moedas estrangeiras, para fazer frente a eventuais flutuações do câmbio, seja em relação ao passivo financeiro, seja para sua posição de caixa total. Esses instrumentos anulam o risco cambial, transformando o custo da dívida para moeda e taxa de juros locais (em percentual do CDI*). No mesmo sentido, vale lembrar que o caixa da Companhia está aplicado nas maiores instituições financeiras do Brasil.

* CDI - Certificado de Depósito Interbancário: taxa média das captações no mercado interbancário.

RESULTADO LÍQUIDO

No 1T13, o resultado líquido consolidado foi de R\$ -61,1 milhões, comparado aos R\$ -42,8 milhões obtidos no mesmo período do ano anterior.

Conciliação do Resultado Líquido Consolidado - R\$ MM	1T13	1T12	Δ%
EBITDA Ajustado	74,2	60,0	23,7%
(+) Depreciação / Amortização	(25,0)	(23,6)	5,9%
(+) Resultado Financeiro Líquido	(126,4)	(93,3)	35,5%
(+) Equivalência Patrimonial	0,0	0,1	-100,0%
(+) Outras Receitas (Despesas) Operacionais*	(15,9)	(8,2)	93,9%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	32,0	22,2	44,1%
(=) Resultado Líquido	(61,1)	(42,8)	42,8%

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

EBITDA Ajustado: LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.

ENDIVIDAMENTO

A B2W utiliza sua geração de caixa priorizando investimentos que apresentem os melhores retornos para os acionistas. Assim sendo, no primeiro trimestre de 2013, os investimentos consolidados no imobilizado e no intangível (desenvolvimento de *websites* e sistemas) totalizaram R\$ 124,8 milhões.

A B2W possuía, em 31/03/2013, recursos em caixa no valor de R\$ 1.037,0 milhões, montante superior ao somatório de empréstimos e debêntures de curto prazo da Companhia, que totaliza R\$ 576,5 milhões.

Em 31/03/2013, a dívida líquida da Companhia foi de R\$ 1.008,3 milhões, o que representa 2,9x vezes o EBITDA Ajustado acumulado dos últimos 12 meses.

R\$ milhões	Consolidado	
	31/03/2013	31/12/2012
Endividamento		
Empréstimos e Financiamentos de Curto Prazo	544,2	594,7
Debêntures de Curto Prazo	32,3	22,4
Endividamento de Curto Prazo	576,5	617,1
Empréstimos e Financiamentos de Longo Prazo	1.596,7	1.540,2
Debêntures de Longo Prazo	603,8	601,5
Endividamento de Longo Prazo	2.200,5	2.141,7
Endividamento Bruto (1)	2.777,0	2.758,8
Disponibilidades	1.037,0	1.370,2
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	731,6	747,6
Disponibilidades Totais (2)	1.768,6	2.117,8
Caixa (Dívida) Líquido (2) - (1)	(1.008,4)	(641,0)
Caixa (Dívida) Líquido / EBITDA Ajustado (últimos 12 meses)	2,9	1,9
Prazo Médio de Vencimento da Dívida (dias)	834	848

EBITDA Ajustado: LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.

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	31/03/2013	31/12/2012
Recebíveis de Cartões de Crédito Bruto	1.853,9	1.835,5
Desconto de Recebíveis	(1.122,3)	(1.087,9)
Contas a Receber de Cartão de Crédito Líquido de Antecipação	731,6	747,6
Ajuste a Valor Presente	(5,0)	(6,8)
Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa	(42,0)	(49,7)
Outras Contas a Receber	155,7	166,9
Contas a Receber Líquido Consolidado	840,3	858,0

Para efeitos de cálculo de capital de giro os recebíveis de cartões de crédito bruto consolidados, excluindo o FIDC, em 31/03/2013 e 31/03/2012 foram de R\$ 1.364,9 milhões e R\$ 1.463,2, respectivamente.

Devido à adoção dos novos CPCs / IFRS, em particular o CPC 38 e seu correspondente IAS 39, a Companhia passou a efetuar baixa (desreconhecimento) dos recebíveis com as administradoras de cartões de crédito no momento da sua efetiva antecipação (conforme divulgado nas notas explicativas às demonstrações financeiras). Todavia, para melhor evidência do volume de antecipações de recebíveis nas datas-base analisadas, a Companhia demonstra no quadro acima, o contas a receber ajustado pelas antecipações efetuadas até as datas-base em análise.

AUSÊNCIA DE EXPOSIÇÃO À VARIAÇÃO CAMBIAL

A B2W DIGITAL possuía em seu balanço em 31/03/2013 dívidas em moeda estrangeira. Tais dívidas, contudo, são INTEGRALMENTE PROTEGIDAS contra quaisquer oscilações de câmbio por intermédio de operações de derivativos (*swaps*), que substituem o risco cambial por variação da taxa básica de juros brasileira (CDI).

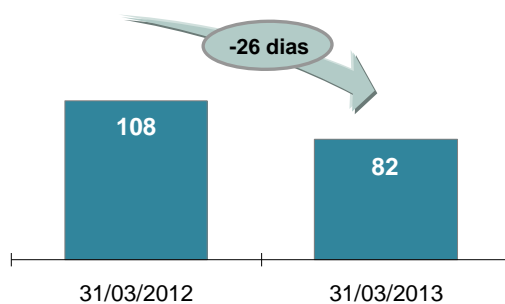
VENDAS POR MEIOS DE PAGAMENTO

A abertura da evolução das vendas consolidadas por meios de pagamento pode ser verificada na tabela abaixo:

Meios de Pagamentos	1T13	1T12	Δ%
Cartão de Crédito	63%	72%	-9 p.p
Outros Meios de Pagamento	37%	28%	+9 p.p

CAPITAL DE GIRO LÍQUIDO

O capital de giro líquido consolidado em 31 de Março de 2013 foi de 82 dias, representando uma melhora de 26 dias quando comparado aos 108 dias apresentados em 31 de Março de 2012.



(Capital de Giro Líquido = Dias de Estoque + Dias de Contas a Receber – Dias de Fornecedores)

A B2W DIGITAL, ratificando seu compromisso de maximização de valor aos acionistas, continua trabalhando na gestão das variáveis de capital de giro. Deste modo, oportunidades de melhorias em processos internos e de relacionamento com fornecedores vêm sendo implementadas e estamos certos que melhores patamares podem ser atingidos.

INVESTIMENTO E INOVAÇÃO

Adotamos um plano de investimentos que tem como principal objetivo viabilizar o crescimento e a melhoria das operações. No 1T13, a B2W DIGITAL investiu R\$ 124,8 milhões, principalmente nas áreas de logística, tecnologia e inovação.

Logística

A B2W DIGITAL vem investindo constantemente na otimização dos seus sistemas logísticos e na sua cadeia de distribuição. Ao longo dos últimos meses foram instalados novos equipamentos e finalizadas diversas obras nos Centros de Distribuição, aumentando o nível de automação, o que diminui o tempo de entrega das mercadorias e os erros por falha humana. Também foram instalados novos sistemas para atender às novas exigências fiscais e jurídicas.

Em linha com o seu plano de investimentos e com o objetivo de estar mais próxima do cliente e oferecer o melhor serviço de entrega, a B2W DIGITAL assinou contrato de compra e venda com a transportadora Click – Rodo Entregas Ltda (transação que ainda depende da aprovação do CADE), empresa que possui uma operação de serviços exclusivos para o comércio eletrônico e que permitirá que a Companhia ofereça um serviço cada vez mais rápido e eficaz a todos os clientes.

Outra importante frente de investimento tem sido o desenvolvimento do novo sistema de atendimento que é utilizado no Centro de Distribuição para localização e expedição dos pedidos processados e que permite à B2W operar de forma muito mais eficiente e assertiva.

Com o objetivo de estar mais próxima do cliente e oferecer o melhor serviço de entrega, a B2W DIGITAL abriu, durante o mês de Outubro, 4 novos Centros de Distribuição que estão localizados nos Estados de SP, RJ, MG e PE. Os novos Centros de Distribuição vão garantir maior agilidade na entrega de produtos adquiridos nos sites da Companhia e um melhor atendimento aos clientes.

Além disso, a Companhia também estabeleceu alianças estratégicas com os principais transportadores do país, garantindo o compromisso conjunto de oferecer o melhor nível de serviço aos clientes.

Tecnologia

Em linha com o plano de investimentos e com a estratégia de ser uma referência no mercado de tecnologia e internet, é com grande satisfação que a B2W DIGITAL anuncia a aquisição da Uniconsult Sistemas e Serviços Ltda, empresa renomada no desenvolvimento de sistemas e soluções para comércio eletrônico, que é parceira da Companhia desde a criação da Americanas.com em 1999.

Os investimentos em tecnologia têm como um dos objetivos a criação de uma infraestrutura robusta por meio da otimização dos sistemas de *backoffice*, da camada de venda e de todos os sistemas acessórios.

Dessa forma, a Companhia consegue se beneficiar de ganhos de produtividade e se prepara para suportar o crescimento futuro de suas operações. Vale destacar outros importantes ganhos, tais como aumento na velocidade de navegação dos *sites* na internet, agilidade em ações comerciais e grandes avanços nos sistemas de informações gerenciais.

Os investimentos nas plataformas tecnológicas das áreas de operação e logística, televisão, atendimento e televendas visam à melhoria da qualidade e eficiência das operações da Companhia, a fim de proporcionar uma experiência de compra ainda melhor para os clientes.

No último ano foram implementados mais de 80 projetos envolvendo desde melhorias na estrutura da plataforma tecnológica até novas funcionalidades. Em linha com a nossa estratégia de oferecer a melhor experiência de compra, a B2W DIGITAL continua investindo em tecnologia e inovação para tornar todo o processo de compra mais ágil e fácil.

Dentre os projetos lançados no primeiro trimestre de 2013, destacamos:

- ✓ **Lançamento da ferramenta de recomendação de produtos na Americanas.com.** Essa ferramenta permite que o cliente receba recomendação de produtos com base na navegação e no seu histórico de compras, aumentando a assertividade e a personalização das ofertas do site. Além disso, a Americanas.com também dispõe da recomendação com base nas ideias de “quem comprou/comprou também” e “você buscou/também pode gostar”;
- ✓ **Lançamento do novo sistema de perguntas e respostas da Americanas.com.** A Americanas.com criou um novo canal para ajudar os clientes em suas dúvidas de navegação, compra, entrega e pós-venda. O novo sistema oferece resposta às perguntas mais frequentes dos clientes focando em suas dificuldades, de modo a oferecer uma melhor experiência em todas as etapas do processo de compra;
- ✓ **Aprimoramento da ferramenta de avaliação de produtos nos sites.** Agora nos sites da B2W DIGITAL as avaliações de produtos realizadas pelos clientes aparecem nas vitrines dos produtos e na busca, de modo a auxiliar os clientes na sua decisão de compra, provendo maior confiança e satisfação.

DESTAQUES OPERACIONAIS

A B2W DIGITAL, sempre buscando reforçar sua estratégia multicanal, multimarca e multinegócios, continua investindo em uma plataforma digital com negócios que apresentam forte sinergia. A Companhia possui um portfólio com as marcas mais conhecidas e queridas da internet.

Americanas.com

A maior Loja. Os menores preços.

Com 13 anos de operações no comércio eletrônico, a Americanas.com é a maior e mais completa loja da internet brasileira. A marca oferece mais de 500 mil itens distribuídos em 32 categorias como informática, eletrodomésticos, eletrônicos, celulares, móveis, utilidades domésticas, brinquedos, livros, entre outros. Além do canal *online*, a operação de venda também é feita pelo televentas e por mais de 700 quiosques instalados dentro das Lojas Americanas.

Em 2012, a marca lançou a entrega “a Jato”, serviço que disponibiliza mais de 10 mil itens para serem entregues no mesmo dia da realização da compra para clientes da cidade de São Paulo.

No ano de 2012 também, a Americanas.com foi hexacampeã na categoria *e-commerce* do prêmio Top of Mind, segundo o Instituto Datafolha, e eleita a marca preferida pelos cariocas na categoria de *sites* de compras, de acordo com uma pesquisa realizada pelo jornal O Globo.

Submarino

Os produtos que você curte e o melhor serviço da internet.

Com 13 anos de operações no setor, o Submarino - loja *online* pioneira e referência em tecnologia e inovação – oferece mais de 30 categorias de produtos por meio de seus canais de venda: internet, televentas e catálogos, com forte ênfase na venda de livros, CDs, DVDs, eletrônicos, informática, telefonia, *games* e serviços *online*.

Além disso, o Submarino vem se consolidando em outros serviços como Submarino Viagens, Submarino on Demand (venda de filmes digitais por *streaming*), serviços de B2B (*business-to-business*) e o Cartão Submarino, que oferece vantagens exclusivas nos sites Submarino, Submarino Viagens e Ingresso.com.

Com o objetivo de atender os consumidores de forma ainda mais fácil, ágil e completa, o Submarino possui aplicativos para celulares como iPhone, Nokia e Android, com itens como: busca por QRCode, busca por código de barras, navegação nativa (mais rápida), ofertas em destaque na *home* e compra com 1-Click.

O Submarino patrocina diversos eventos, estando presente em ações de relevância nacional e mundial, como Campus Party Brasil, Bienal do Livro em São Paulo e Rock in Rio.

Shoptime

Produtos exclusivos e demonstração ao vivo.

O Shoptime é o primeiro canal brasileiro de *home shopping* (vendas pela TV) e opera via internet, televentas e catálogos. O canal de TV alcança mais de 28 milhões de lares brasileiros, sendo mais de 12 milhões via TV por assinatura (canais SKY 19 e Net 31) e mais de 16 milhões via antenas parabólicas (Vertical 5B), com uma transmissão interativa que chega a 11 horas de programação ao vivo, 7 dias por semana. Desde 1995, o canal de televisão transmite a programação 24 horas por dia, possibilitando aos clientes rapidez e interatividade em suas compras. O catálogo é distribuído cinco vezes ao ano, em todo o Brasil, com tiragem de 400 mil exemplares a cada postagem.

Atualmente, o Shoptime oferece 23 categorias de produtos. O foco do sortimento do Shoptime está nos artigos de marcas próprias, com ênfase em eletroportáteis (Fun Kitchen), cama, mesa & banho (Casa & Conforto), utilidades domésticas (La Cuisine) e esporte & lazer (Life Zone). O departamento de informática também desempenha papel relevante no *mix* de produtos da marca. Além disso, o Shoptime opera também o serviço de viagens, por meio do Shoptime Viagens.

B2W Viagens

A B2W Viagens atua por meio das marcas Americanas Viagens, Submarino Viagens, Shoptime Viagens e Submarino Viajes e oferece serviços de vendas de pacotes turísticos, passagens aéreas, reservas de hotéis, cruzeiros, seguros de viagens, aluguel de veículos e pacotes de atrações turísticas no Brasil e no exterior. A empresa chega aos clientes via internet, televendas e televisão e vem trabalhando para incrementar seu sortimento de produtos visando agregar o melhor e o maior conteúdo de viagens na América Latina.

O objetivo da B2W Viagens é construir uma plataforma que possibilite aos clientes de cada uma das marcas, planejar e comprar suas viagens de forma rápida e agradável, perseguindo uma posição de liderança no mercado de viagens *online* da América Latina, por meio de inovação, qualidade no atendimento, conteúdo diferenciado e preços competitivos. Nesse ano, a B2W Viagens atingiu a marca de 1 milhão de fãs no Facebook.

Em 2011, a B2W Viagens iniciou sua expansão internacional com o lançamento oficial da operação de viagens na Argentina por meio da marca Submarino Viajes.

Ingresso.com

A Ingresso.com oferece tecnologia e serviços de compra de ingressos via internet para cinemas, teatros, shows, jogos de futebol e eventos culturais. Com mais de 4 milhões de clientes cadastrados, a Ingresso.com é a maior vendedora *online* de ingressos do Brasil. A empresa oferece o serviço de reserva de assentos pela internet, onde o cliente pode escolher, com toda a comodidade, o lugar de seu interesse em salas de cinema e teatro. Além disso, vem investindo mais fortemente na comercialização de ingressos para shows. A Ingresso.com é a operadora de venda de ingressos para o Rock in Rio 2013 e tem exclusividade nas vendas dos ingressos dos shows do Paul McCartney no Brasil.

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

Além disso, a Ingresso.com atua na América Latina, estando presente no México, na Argentina e no Chile, por meio da venda de ingressos de cinema em parceria com a Cinemark. Essa iniciativa permite à B2W explorar e entender novos mercados com um baixo custo de entrada e operação.

Submarino Finance

A Submarino Finance oferece o Cartão Submarino Mastercard, que disponibiliza vantagens especiais no *site* Submarino como o parcelamento em até 15 vezes sem juros, descontos exclusivos, limite de crédito diferenciado e o Programa Léguas, que permite o acúmulo de Léguas para trocar por produtos no Submarino.

Para a B2W, o Cartão Submarino representa uma oportunidade de alavancar vendas, especialmente de itens de valor elevado, reduzir custos com taxas de administração de cartão de crédito, promover a fidelização de clientes e participar no resultado do negócio de financiamento ao consumo. Ao longo do trimestre, atingimos a marca de mais de 800 mil cartões e participação de 35% nas vendas do *site* Submarino.

BLOCKBUSTER® Online

A B2W adquiriu o direito de uso da marca BLOCKBUSTER® na internet no Brasil e passou a oferecer em 2008 o serviço de locação *online* de DVDs e *Blu-ray Discs* por meio de seu *site*. A BLOCKBUSTER® Online é uma locadora que permite aos clientes escolherem seus filmes pela internet, montarem uma lista de desejos, receberem e devolverem seus filmes na comodidade de sua casa. Oferece planos de assinatura que possibilitam que os clientes sempre tenham filmes em casa, sem data para devolução e sem multa.

Atualmente a BLOCKBUSTER® Online possui o maior acervo em quantidade de títulos do Brasil, com mais de 20 mil filmes, e atua nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Possui ainda o maior acervo de *Blu-ray Discs* para locação da América Latina, com cerca de 2 mil títulos. Por fim, oferecido também o serviço de aluguel de jogos de videogame, configurando a BLOCKBUSTER® como a única locadora online a oferecer DVD, *Blu-ray* e *games* no Brasil.

SouBarato

Ao final do ano de 2011, foi lançado o *site* SouBarato destinado à comercialização de produtos de ponta de estoque. Desde então o *site* apresenta excelente performance, provando ser uma grande oportunidade de atingir um público diferenciado e contribuindo assim para o crescimento da Companhia.

O *site* SouBarato é uma loja de comércio eletrônico que tem como grande diferencial os preços promocionais abaixo da média do mercado oferecidos aos clientes. Os produtos vendidos são novos e reembalados, todos passam por minuciosos testes de qualidade e se encontram em perfeitas condições de venda.

GOVERNANÇA CORPORATIVA E MERCADO DE CAPITAIS

A B2W DIGITAL é constituída sob as regras estabelecidas pela Bolsa de Valores de São Paulo (BM&FBOVESPA) e pelo Novo Mercado, o mais alto nível de Governança Corporativa do Brasil. Essas incluem uma base acionária composta exclusivamente por ações ordinárias e a eleição de membros independentes para o Conselho de Administração. A B2W DIGITAL conta com um Conselho de Administração formado por sete membros, sendo quatro representantes dos acionistas controladores e três membros independentes.

Os processos de abertura de capital e de adesão ao Novo Mercado foram deferidos pela CVM e pela BM&FBOVESPA nos dias 25 e 26 de Julho de 2007, respectivamente.

As ações da B2W DIGITAL estão listadas na BM&FBOVESPA e começaram a ser negociadas sob o código BTOW3 (ordinárias) em 08 de Agosto de 2007.

Segue abaixo breve descrição dos principais eventos corporativos ocorridos no ano:

Em 02 de Janeiro de 2013, por meio de Fato Relevante, a Companhia divulgou que foi informada pela administração de sua controladora Lojas Americanas S.A., que o Banco Central do Brasil aprovou a aquisição da totalidade das ações detidas pela LASA na FAI – Financeira Americanas Itaú S.A. Crédito, Financiamento e Investimento pelo Itaú Unibanco Holding S.A..

Em 10 de Janeiro de 2013, foi comunicado por meio do Formulário Consolidado de Negociação de Administradores e Pessoas Ligadas (Art. 11 da Instrução CVM nº 358/02), que a controladora, Lojas Americanas, adquiriu 1.426.300 ações ordinárias de emissão da Companhia. Com essa aquisição, a participação da controladora na Companhia atingiu 98.185.206 ações, correspondente a 62,72% do Capital Social.

Em 11 de Janeiro de 2013, por meio de Fato Relevante, a Companhia informou que lhe foi oferecida por sua controladora, LASA, a parcela do direito à exclusividade para a oferta, distribuição e comercialização de produtos e serviços financeiros, securitários e previdenciários por meio de seus canais de distribuição, no contexto do encerramento de sua parceria com o Itaú Unibanco Holding S.A. na FAI, e que a B2W realizou o pagamento à LASA do valor acordado de R\$ 16.500.000,00 por tal direito em 11 de Janeiro de 2013.

Em 30 de Abril de 2013, foram realizadas as Assembleias Gerais Ordinárias e Extraordinárias da Companhia, ocasião em que foram aprovadas as seguintes Deliberações:

- 1- Tomada das contas dos administradores e das demonstrações financeiras relativas ao exercício social encerrado em 31/12/2012;
- 2- Reeleição por unanimidade para os cargos de membros efetivos do Conselho de Administração da Companhia para mandato que se encerrará na Assembleia Geral Ordinária de 2015 os Srs. Celso Alves Ferreira Louro, Jorge Felipe Lemann, Miguel Gomes Pereira Sarmiento Gutierrez, Osmair Antônio Luminatti, Luiz Carlos Di Sessa Filippetti, Mauro Muratório Not e Paulo Antunes Veras.
- 3- Fixação do limite da remuneração global dos administradores a ser paga;
- 4- Instalação do Conselho Fiscal e eleição dos Srs. Carlos Alberto de Souza, Pedro Carvalho de Mello e Peter Edward Cortes Marsden Wilson aos cargos de membros titulares e os Srs. Ricardo Scalzo, Márcio Luciano Mancini e André Pines aos cargos de membros suplentes.
- 5- Aprovação por unanimidade da alteração da denominação social da Companhia para B2W – Companhia Digital.

As atas da AGO/E e RCA supracitadas, assim como as demais informações financeiras e corporativas da B2W DIGITAL encontram-se disponíveis para consultas em nosso *site* de Relação com Investidores (www.b2winc.com).

ANEXO I – DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO

B2W - Companhia Digital	Consolidado		
	Períodos findos em 31 de Março		
Demonstração de Resultados (em milhões de reais, exceto resultado por ação)	1T13	1T12	Varição
Receita Bruta de Vendas e Serviços	1.515,9	1.119,2	35,4%
Impostos sobre vendas e serviços	(217,2)	(118,7)	83,0%
Receita Líquida de Vendas e Serviços	1.298,7	1.000,5	29,8%
Custo das mercadorias vendidas e serviços prestados	(982,3)	(762,2)	28,9%
Lucro Bruto	316,4	238,3	32,8%
<i>Margem Bruta (% RL)</i>	24,4%	23,8%	0,6 p.p.
Receitas (Despesas) Operacionais	(267,2)	(201,9)	32,3%
Com vendas	(225,4)	(163,8)	37,6%
Gerais e administrativas	(16,8)	(14,5)	15,9%
Depreciação e amortização	(25,0)	(23,6)	5,9%
Resultado Operacional antes do Resultado Financeiro	49,2	36,4	35,2%
Resultado Financeiro Líquido	(126,4)	(93,3)	35,5%
Receitas financeiras	43,3	58,7	-26,2%
Despesas financeiras	(169,7)	(152,0)	11,6%
Equivalência patrimonial	0,0	0,1	-100,0%
Outras receitas (despesas) operacionais*	(15,9)	(8,2)	93,9%
Imposto de renda e contribuição social	32,0	22,2	44,1%
Resultado Líquido	(61,1)	(42,8)	42,8%
<i>Margem Líquida (% RL)</i>	-4,7%	-4,3%	-0,4 p.p.
EBITDA Ajustado	74,2	60,0	23,7%
<i>Margem EBITDA Ajustada (% RL)</i>	5,7%	6,0%	-0,3 p.p.
Média ponderada das ações em circulação (mil)	156.536	156.536	
Resultado Líquido por Ação do Capital Social em Circulação (R\$)	(0,3905)	(0,2736)	42,7%

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

EBITDA Ajustado: LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial.

ANEXO II – BALANÇO PATRIMONIAL

B2W - Companhia Digital Balanço Patrimonial (em milhões de reais)	Consolidado	
	31/03/2013	31/12/2012
ATIVO		
CIRCULANTE		
Caixa e bancos	33,6	36,3
Títulos e valores imobiliários	1.003,4	1.333,9
Contas a receber de clientes	840,3	858,0
Estoques	806,1	726,2
Impostos a recuperar	148,2	127,5
Despesas antecipadas e outros	55,8	54,9
Total do Ativo Circulante	2.887,4	3.136,8
NÃO CIRCULANTE		
Títulos e valores mobiliários	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	290,4	256,9
Impostos a recuperar	91,3	85,1
Depósitos judiciais e outros créditos a receber	27,8	57,1
Investimentos	-	-
Imobilizado	262,9	262,0
Intangível	1.087,8	988,8
Diferido	-	-
Total do Ativo Não Circulante	1.760,2	1.649,9
TOTAL DO ATIVO	4.647,6	4.786,7
PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
CIRCULANTE		
Fornecedores	834,7	960,2
Empréstimos e financiamentos	544,2	594,7
Debêntures	32,3	22,4
Salários, provisões e contribuições sociais	30,7	28,4
Tributos a recolher	10,0	13,1
Outras obrigações	48,0	28,6
Total do Passivo Circulante	1.499,9	1.647,4
PASSIVO NÃO CIRCULANTE		
Exigível a longo prazo:		
Empréstimos e financiamentos	1.596,7	1.540,2
Debêntures	603,8	601,5
Provisões para contingências e outras obrigações	39,0	28,6
Total do Passivo Não Circulante	2.239,5	2.170,3
PATRIMÔNIO LÍQUIDO		
Capital social	1.182,5	1.182,5
Reservas de capital	2,2	1,7
Ajuste de avaliação patrimonial	(0,1)	-
Reserva de lucros e outros	(276,4)	(215,2)
Total do Patrimônio Líquido	908,2	969,0
TOTAL DO PASSIVO E DO PATRIMÔNIO LÍQUIDO	4.647,6	4.786,7

ANEXO III – DEMONSTRATIVO DE FLUXO DE CAIXA

B2W - Companhia Digital			
Demonstrativo de Fluxo de Caixa			
(em milhões de reais)			
	Consolidado		
	31/03/2013	31/03/2012	Variação
Atividades Operacionais			
Resultado Líquido do Período	(61,1)	(42,8)	(18,3)
Ajustes ao Resultado Líquido:			
Depreciações e amortizações	25,0	23,6	1,4
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(33,5)	(23,1)	(10,4)
Juros, variações monetárias e cambiais	57,6	46,5	11,1
Equivalência patrimonial	-	(0,1)	0,1
Outros	(7,7)	(4,7)	(3,0)
Resultado Líquido Ajustado	(19,7)	(0,6)	(19,1)
Variações de Capital de Giro :			
Contas a receber	109,3	48,1	61,2
Estoques	(89,9)	30,7	(120,6)
Fornecedores	(127,3)	(191,0)	63,7
Variações em Capital de Giro:	(107,9)	(112,2)	4,3
Variações em Ativos:			
Despesas antecipadas	-	(4,0)	4,0
Depósitos judiciais	(1,3)	(8,4)	7,1
Impostos a recuperar	(20,7)	(5,9)	(14,8)
Demais contas a receber (circulante e não circulante)	23,7	(1,8)	25,5
Variações em Ativos:	1,7	(20,1)	21,8
Variações em Passivos:			
Salários e encargos sociais	2,3	1,9	0,4
Tributos a recolher (circulante e não circulante)	13,8	(0,5)	14,3
Outras obrigações (circulante e não circulante)	23,3	2,2	21,1
Variações em Passivos:	39,4	3,6	35,8
Fluxo de Caixa de Atividades Operacionais	(86,5)	(129,3)	42,8
Atividades de Investimento			
Títulos e valores mobiliários	330,5	231,4	99,1
Investimento em Controladas	-	0,1	(0,1)
Imobilizado	(7,6)	(14,9)	7,3
Intangível	(117,2)	(57,7)	(59,5)
Fluxo de Caixa de Atividades de Investimento	205,7	158,9	46,8
Atividades de Financiamento			
Adições	14,6	94,3	(79,7)
Pagamentos	(54,1)	(85,1)	31,0
Desconto de recebíveis	(82,3)	(24,8)	(57,5)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento	(121,8)	(15,6)	(106,2)
Acréscimo (redução) líquido em disponibilidades	(2,7)	13,9	(16,6)
Caixa e Bancos no início do período	36,3	15,3	
Caixa e Bancos no final do período	33,6	29,2	

INFORMAÇÕES SOBRE A TELECONFERÊNCIA E WEBCAST

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



Eventos 1T13 | 1Q13 Events

Divulgação de Resultados 9 de maio de 2013 (quinta-feira) (após fechamento da Bovespa)	Earnings Release May 9th, 2013 (Thursday) (after Bovespa's trading hours)
Teleconferência com Webcast (em Português - tradução simultânea para inglês) 10 de maio de 2013 (sexta-feira) 12h00 (Horário de Brasília)	Conference Call and Webcast (in Portuguese - simultaneous translation into English) May 10th, 2013 (Friday) 11:00 a.m. (Eastern Standard Time)

Acesso: +55(11) 4688-6361 Código: B2W Link para Webcast:	Connection: +1 (786) 924-6977 Code: B2W Webcast Connection:
---	--

www.b2winc.com/webcast1T13	www.b2winc.com/webcast1Q13
--	--

Replay: até 16 de maio de 2013 Acesso: +55 (11) 4688-6312 Código: 1300065# Palestrante: Fábio Abrate - DRI Equipe de Relações com Investidores ri@b2winc.com +55 (21) 2206-6000	Replay: until May 16th, 2013 Access: +55 (11) 4688-6312 Code: 7254399# Speaker: Fábio Abrate - IRO Investor Relations Team ri@b2winc.com +55 (21) 2206-6000
--	--



EBITDA Ajustado (LAJIDA – lucro operacional antes de juros, impostos, depreciação e amortização e excluindo outras receitas/despesas operacionais e equivalência patrimonial) é apresentado como informação adicional porque acreditamos tratar-se de um indicador importante de nosso desempenho operacional e como forma de manter a comparabilidade com os resultados anteriormente divulgados.

EBITDA (CVM 527/12) 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, almejando a melhora no nível de compreensão dessas informações e tornando-as comparáveis entre as companhias abertas. O cálculo do EBITDA (CVM 527/12) considera o resultado líquido do período, acrescido dos tributos sobre o lucro, das despesas financeiras líquidas das receitas financeiras e das depreciações, amortizações e exaustões.

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações a que a Companhia atualmente tem acesso. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.

As ressalvas com relação a declarações e informações acerca do futuro também incluem informações sobre resultados operacionais possíveis ou presumidos, bem como declarações que são precedidas, seguidas ou que incluem as palavras "acredita", "poderá", "irá", "continua", "espera", "prevê", "pretende", "planeja", "estima" ou expressões semelhantes.

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da capacidade de controle ou previsão da B2W.

BLOCKBUSTER®:

As marcas BLOCKBUSTER® são de titularidade da Blockbuster inc, sendo que a B2W - Companhia Global do Varejo possui a sublicença de uso das referidas marcas para as atividades de locação de vídeo na internet.