

- **4T08: Receita líquida recorde de R\$90,2 milhões com crescimento de 33%;**
- **Bematech em 2008: Crescimento de 30% na receita líquida; lucro líquido recorde de R\$51,7 milhões; margem Ebitda ajustada de 22,7% e 4 aquisições.**

Curitiba, 25 de fevereiro de 2009. A Bematech S.A. (Bovespa: BEMA3), empresa líder no segmento de automação comercial brasileiro anunciou hoje os resultados consolidados do quarto trimestre de 2008 (4T08) e do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2008. As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados em reais, conforme a Legislação Societária.

Bematech - RI

Luciano Sfoggia - DRI
André Gustavo Menezes - GRI
Paola Barbosa Falleiros

(55 11) 5033-4705
ri@bematech.com.br
www.bematech.com.br/ri

Teleconferência sobre Resultados – 4T08 e 2008

Quinta-feira, 26 de Fevereiro de 2009

Português

10:00 (BR), 08:00 (US-ET)
Telefone: (55 11) 2188-0188
Código: bematech

Inglês

12:00 (BR), 10:00 (US-ET)
Telefone: (1 412) 858-4600
Código: bematech

Webcast:

www.bematech.com.br/ri



Destaques do 4T08 e 2008

- *Receita líquida de hardware cresce 28%, de software 74% e de serviços 19% em 2008;*
- *Ebitda ajustado totaliza R\$72,3 milhões, representando uma margem de 22,7% em 2008;*
- *Companhia encerra o ano com mais de 4.700 licenças de software vendidas para o pequeno e médio varejo, sendo mais de 2.200 no 4T08;*
- *Lucro líquido atinge R\$51,7 milhões, contra um prejuízo de R\$5,3 milhões em 2007;*
- *Consolidação da plataforma de alavancagem da estratégia One-Stop-Shop com 103 revendas BOSS em 2008, 23 acima do número projetado para o período;*
- *Desde o início do programa de recompra até o final de 2008, a Companhia já adquiriu 1.630.500 ações de sua emissão;*
- *Bematech fecha o ano com sua quarta aquisição, consolidando o setor de hospitality como líder do segmento de hotéis no Brasil através da CMNet.*

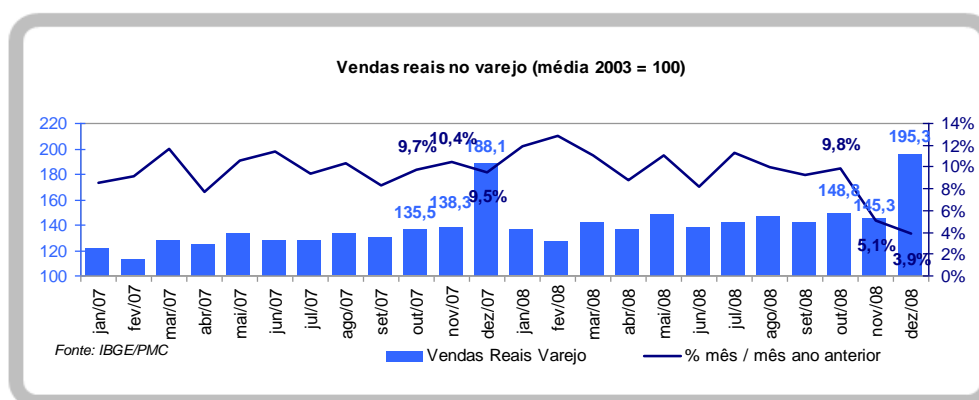
Fatores de Risco

- *Agravamento da crise econômica com aumento do desemprego, perda de renda e indisponibilidade de crédito tem impacto negativo sobre as vendas do varejo, fazendo com que este tenda a diminuir os investimentos, podendo impactar as vendas da Companhia;*
- *Aumento de inadimplência dos consumidores no varejo pode impactar realização de pagamentos à Bematech pelos varejistas;*
- *Valorização do dólar em relação ao Real impacta negativamente os custos, obrigando o repasse a preços de hardware, e pode afetar demanda pelos produtos da Companhia;*
- *Durante período inicial de implantação, novo sistema ERP pode afetar as operações da Companhia, aumentando despesas e impactando receitas;*
- *Projeto de reestruturação sendo implementado ao longo do primeiro semestre provocará mudanças na estrutura organizacional visando a busca de sinergias, mas gerará despesas não recorrentes associadas;*

O CENÁRIO DO VAREJO BRASILEIRO

O ano de 2008 se mostrou muito importante para o varejo brasileiro, que apresentou um crescimento acumulado de 9,1%, segundo a mais recente Pesquisa Mensal de Comércio (PMC) do IBGE. Este crescimento deve-se principalmente a um cenário econômico favorável ao longo de todo o ano, o qual contempla o menor nível de desemprego desde 2001 (6,8% de desempregados em dezembro) e uma expansão de renda que vem acontecendo desde 2004 e que, durante 2008, colocou milhares de consumidores no mercado. Por outro lado, o crescimento apresentado em novembro e dezembro, 5,1% e 3,9% respectivamente, em comparação como mesmo período de 2007, ficou bem abaixo da média apresentada durante o ano, o que indica que a crise econômica já começou a influenciar o varejo brasileiro.

Na ata de sua 140ª reunião, realizada nos dias 20 e 21 de janeiro, o COPOM fez o seguinte comentário: “O sólido desempenho do comércio varejista vinha, em suma, refletindo tanto o comportamento dos segmentos mais sensíveis à expansão de renda e do emprego quanto o daqueles mais sensíveis às condições de crédito. Nos próximos trimestres, a trajetória do comércio varejista continuará sendo sustentada pelas transferências governamentais e pelo crescimento da massa salarial real, cuja evolução deve ser beneficiada pela redução da inflação, mas também será afetada pela mudança nas condições de acesso ao crédito e pela deterioração da confiança dos consumidores”.



AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Software

No 4T08, a unidade de *software* da Companhia apresentou um crescimento de 82% na receita líquida, atingindo R\$11,1 milhões, devido principalmente ao aumento de vendas de novas licenças e manutenção de *software*. No ano, a receita líquida de software totalizou R\$38,5 milhões, apresentando um crescimento de 74% em relação ao exercício anterior, também em função do aumento de vendas de novas licenças e manutenção, além da entrada das empresas adquiridas ao longo do ano. A receita com licenças apresentou um crescimento de 206% no 4T08 e de 70% com relação ao ano de 2007. A linha de manutenção também apresentou uma importante evolução (235% no trimestre e 186% no ano), o que representa uma importante base para o crescimento das receitas recorrentes em 2009.

Receita de software cresce 82% no 4T08 e 74% em 2008

A venda de licenças de *software* para o pequeno e médio varejo continua em processo acelerado de crescimento, sendo vendidas mais de 2.200 novas licenças no 4T08. Alguns acordos fechados pela área de canais já começaram a mostrar resultado neste último trimestre, tais como (i) as parcerias com a Federação das Câmaras dos Dirigentes Lojistas do Estado de São Paulo; (ii) a NETPLAN, consultoria especializada em abertura de franquias; e (iii) SENAC Alagoas. Adicionalmente, a base de revendas das companhias adquiridas ao longo de 2008, bem como o cadastramento de novas revendas, que nos proporciona ofertar todos os softwares comercializados com maior capilaridade,

contribuíram positivamente os resultados do trimestre. Ao final de 2008, tínhamos mais de 200 revendas comercializando software Bematech.

Em 2008, um total de 1.007 novas licenças foi comercializado pela área corporativa, resultado de um trabalho de expansão e abertura de lojas de clientes atuais. Além do comitê de supermercados, que já se encontra na sua 2ª edição, no 4T08 foi criado e implantado o comitê de materiais de construção, que na sua primeira edição teve a participação de 6 grandes varejistas do setor, com o objetivo de discutir melhorias e funcionalidades de produtos novos e existentes, e com isso, atender melhor as demandas do segmento. Adicionalmente, a área corporativa fez um trabalho forte de recuperação de clientes através do lançamento de novas versões de produtos existentes.

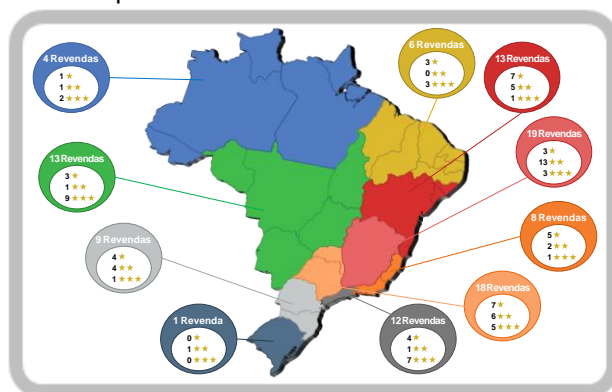
Soluções

103
contratos com
revendas
Bematech One
Stop Shop

O ano de 2008 foi de muita importância para o canal Bematech One Stop Shop. Finalizamos o quarto trimestre com 103 contratos de adesão assinados por revendas, em regime de exclusividade, distribuídas por diversas regiões do país. Este resultado foi 29% superior ao montante de 80 estimados para o final do exercício, consolidando a plataforma de alavancagem desta estratégia com o suporte de parceiros altamente qualificados.

Ao longo do ano, foram realizados treinamentos de capacitação de vendas consultivas em 47 revendas, totalizando 108 pessoas treinadas para melhor vender soluções e valor agregado a seus clientes. Adicionalmente, diversas revendas BOSS receberam o Treinamento de Gestão Avançada. O circuito de capacitação em gestão avançada é composto pelos treinamentos de Vendas Consultivas, Gestão de Equipe, Planejamento de Marketing e Planejamento Estratégico.

Outro fator importante é que, devido a um importante esforço da área de vendas em mostrar todos os benefícios oferecidos pelo canal, muitas revendas, anteriormente não exclusivas, têm se convertido em revendas BOSS. Nosso objetivo para 2009 é de, com foco na qualidade, continuar crescendo o número de revendas que atuam como consultores de tecnologia para o pequeno e médio varejo, ofertando soluções completas em automação comercial.



Hardware

Crescimento de 27% na receita líquida em relação ao 4T07

A unidade de *hardware* apresentou um crescimento de 27% na receita líquida em relação ao 4T07 e de 28% comparado ao ano de 2007. Esse desempenho, tanto no trimestre quanto no ano, é resultado do (i) aproveitamento do crescimento do varejo brasileiro ao longo de 2008; (ii) lançamento de novos produtos; (iii) oportunidades de troca do parque instalado; (iv) *cross selling* com a base de clientes das novas companhias adquiridas e; (v) influência do Programa Nota Fiscal Paulista, principalmente no 1S08 em função do cronograma de adequação ao programa, mas também na segunda metade do ano.

Durante o mês de novembro, foi feita uma adequação de preço em diversos produtos da Companhia, com o objetivo de refletir o aumento de custo gerado em função da valorização do dólar frente ao real ocorrida durante o segundo semestre. Conforme já havia sido divulgado, esta adequação se fez necessária devido a aproximadamente 50% dos custos de *hardware* estarem, direta ou indiretamente, atrelados ao dólar. É importante mencionar que, apesar de um impacto inicial sentido no volume comercializado nas primeiras semanas após o repasse, o aumento de preços não impactou significativamente as vendas de *hardware*, uma vez que o mesmo trata-se de um ajuste à realidade de mercado e também ocorreu em nossos principais concorrentes.



No 4T08, o número de impressoras fiscais vendidas no estado de São Paulo apresentou um crescimento de 4%, em função do cronograma de adequação ao Programa Nota Fiscal Paulista considerar a maior parte do ajuste para o primeiro semestre. No ano, o número total de impressoras comercializadas no estado cresceu 65%. Segundo dados da Secretaria da Fazenda do estado de São Paulo, o programa do governo somou R\$542 milhões em créditos distribuídos

em seu primeiro ano, entre a criação do programa, em outubro de 2007, e setembro de 2008. Somados os R\$24 milhões devolvidos aos consumidores nos dois sorteios realizados em dezembro/08 e em janeiro/09, o total devolvido até agora já chega a R\$566 milhões.

A MP4000, impressora fiscal *premium* com tecnologia 100% Bematech, lançada recentemente, continua a apresentar um crescimento de vendas, com quase 9.000 unidades vendidas no 4T08, ganhando espaço dentro do mix de *hardware* comercializado pela Companhia. Esta impressora acaba de ser lançada no mercado norte-americano através da marca Logic Controls. Estamos trabalhando para comercializar alguns produtos da Logic Controls no Brasil sob a marca Bematech, e vice-versa, complementando ainda mais às soluções de *hardware* para automação comercial ofertadas por nossas revendas. Adicionalmente, tivemos um importante volume de impressoras fiscais comercializadas na América Latina, com um resultado forte nas vendas para a Venezuela.

A produção de *hardware* totalizou 58.931 unidades fabricadas no 4T08 e 209.121 unidades em 2008. Nossa fábrica de *hardware* tem alcançado significativos ganhos de produtividade e ampliado mensalmente os níveis de produção.

Durante o trimestre, a área de vendas realizou um *roadshow* nas filiais com o objetivo apresentar novos produtos e repassar estratégia comercial da Bematech. Este evento foi muito bem recebido e contribuiu ainda mais para estreitar o relacionamento entre a Companhia a suas revendas em todo o Brasil.

Para 2009, a expectativa é de que, devido ao sucesso do programa em São Paulo e da sua implantação em Alagoas e Distrito Federal, outros estados venham a adotá-lo, o que tende a impactar positivamente as vendas da Companhia.

Serviços

No 4T08, a unidade de serviços apresentou um forte crescimento na receita líquida, 35% em relação ao mesmo período do ano anterior. No ano, o crescimento foi de 19% comparado a 2007. O resultado apresentado deve-se principalmente a expansão de novos serviços e de novos clientes. Adicionalmente, tivemos um maior volume de serviços comercializados em diversos clientes existentes, fruto da estratégia de vendas da Companhia e das diversas oportunidades na base instalada, as quais geram um aumento de volume à medida que os clientes verificam e aprovam o desempenho da Bematech em diversos aspectos da operação, tais como logística, técnicos, atendimentos e rapidez.

Durante o trimestre, o produto “Super Garantia”, pacote de serviços destinado a pequenos varejistas e comercializado pelas revendas Bematech, apresentou um bom desempenho com 728 pacotes vendidos. Em 2008, o número de produtos comercializados foi de 1.669, reforçando nosso posicionamento de sempre buscar a ampliação da oferta de produtos para pequenos e médios varejistas.

O novo modelo integrador TEF Discado tem o início das operações previsto para o 1T09. Todos os contratos atuais com clientes do Bematef continuam em andamento e terão prazos para migrarem para o novo modelo. A Companhia acredita fortemente no modelo escolhido, que apesar de representar uma mudança na geração de receita, uma vez que o valor inicial é menor, gera uma receita recorrente que é incrementada a cada nova solução vendida.

Aquisições e Integrações

Ao final do 4T08, a Companhia celebrou um contrato visando aquisição do controle (51%) do capital social da CMNet Soluções em Informática e Agência de Viagens e Turismo Ltda. (“CMNet”), a qual foi concluída no dia 15 de janeiro de 2009, pelo valor de R\$28 milhões. Fundada em 1985, a CMNet atua no segmento de soluções de automação para o setor hoteleiro, e detém a liderança no mercado de software para hotéis no Brasil, tendo em seu portfólio de clientes redes como o grupo Accor, Atlantica Hotéis, Blue Tree, Meliá, Tropical, Bristol, Estanzaplaça, Othon, Bourbon, dentre outros, além de hotéis como Copacabana Palace, Fasano e Intercontinental.

Com forte geração de caixa (margem Ebitda acima de 32%), a CMNet tem apresentado crescimento anual de cerca de 15% nos últimos anos e uma importante receita recorrente, representando cerca de 75% da receita líquida total da empresa. O setor de atuação da empresa passa por um momento positivo e tem crescimento significativo previsto para

os próximos anos, graças a fatores como (i) aumento do turismo interno face à desvalorização cambial; (ii) Copa do Mundo de 2014; e (iii) investimentos público e privados no turismo.

No processo de integração da CMNet com a Bematech, os quadros técnico e operacional permanecerão inalterados e a empresa manterá suas atividades correntes buscando sinergias comerciais e operacionais, como por exemplo unificação dos escritórios, custos de telecomunicações, *data center*, dentre outros. Com relação às sinergias comerciais, a aquisição proporcionará a Bematech a oportunidade de prestar serviços de TI e soluções de hardware para os seus clientes atuais e futuros, no conceito One-Stop-Shop. Com a aquisição do controle da CMNET, a Companhia amplia ainda mais a sua atuação no setor *hospitality* (restaurantes, bares, hotéis), e poderá utilizar da sua forte presença no pequeno e médio varejo para ampliar a distribuição dos produtos da CMNet em pequenos hotéis e pousadas.

Conforme divulgado ao longo do exercício, em 2008, a Bematech já havia adquirido duas empresas de software: a Snack Control, líder no segmento de redes e franquias de alimentação; e a MisterChef, empresa com forte presença nos pequenos e médios bares e restaurantes. No final de julho, anunciou também a aquisição da norte-americana Logic Controls, que conta com um portfólio de equipamentos focados em *hospitality*, complementares aos produtos ofertados atualmente, incluindo *hardware* destinado ao segmento de hotéis. Com as 4 aquisições, a Bematech se consolida como um dos mais importantes *players* de *hospitality* do mercado, e um dos poucos capazes de prover soluções completas.

Todas as companhias adquiridas ao longo de 2008, Snack Control, MisterChef, Logic Controls e, mais recentemente, CMNet, estão em processo de integração, cujo objetivo é a constante busca de sinergias administrativas e comerciais. Na Snack Control e na MisterChef, já foram implantadas iniciativas importantes, tais como (i) gestão contábil e financeira integradas com padronização de controles e implantação de relatórios gerenciais no formato Bematech; (ii) integração das políticas comerciais e de serviços; (iii) ampliação do canal de vendas através da Bematech, com seleção e treinamento para comercialização dos softwares Snack Control e Mister Chef; (iv) participação conjunta em eventos/mídia segmentada; e (v) integração da folha de pagamento. Com relação a Logic Controls, através do nosso principal executivo na Ásia, já realizamos uma primeira análise da cadeia de suprimentos na China e visitamos todos os fornecedores considerados chave no processo. Adicionalmente, lançamos uma impressora fiscal premium com tecnologia Bematech através da marca Logic Controls, cuja estrutura técnica já se encontra no sistema da Bematech Asia, permitindo compras através do nosso gerenciamento.

Atualmente temos 5 acordos de confidencialidade (NDAs) em análise. Nossa estratégia de aquisições está focada em verticais selecionadas do varejo e em empresas com diferenciais estratégicos como forma de completar a oferta de soluções aos nossos clientes. Para 2009, continuaremos a analisar oportunidades para aquisições, em parâmetros alinhados com o cenário econômico atual, mas sempre com o objetivo de consolidar ainda mais a nossa presença nas principais verticais do varejo, com empresas que venham a complementar o nosso *mix* de soluções completas em automação comercial.

Incorporação da GSR7

No dia 30 de dezembro de 2008, os acionistas, em Assembléia Geral Extraordinária, aprovaram a incorporação da sua controlada GSR7 Serviços para Tecnologia da Informação S.A., com o objetivo simplificar a estrutura organizacional atual, permitindo um aumento da eficiência operacional e uma simplificação de procedimentos internos. .

O Conselho de Administração da Bematech havia aprovado a antecipação do pagamento da terceira e última parcela do preço de aquisição da GSR7, anteriormente prevista para ocorrer até 25/05/2009, para ocorrer no mês de dezembro de 2008. O valor da parcela antecipada foi de R\$15,9 milhões, calculada de acordo com os termos do Contrato de Venda e Compra de Ações da GSR7 celebrado em 21/11/2006 entre a Companhia e os acionistas vendedores.

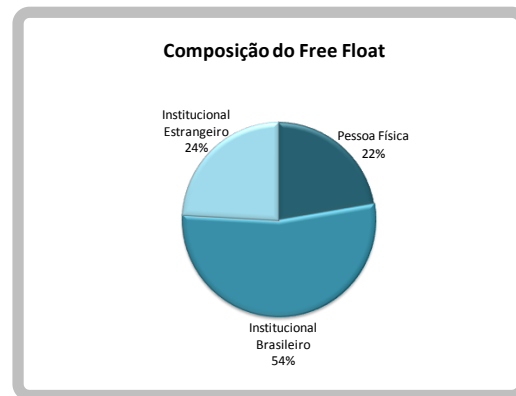
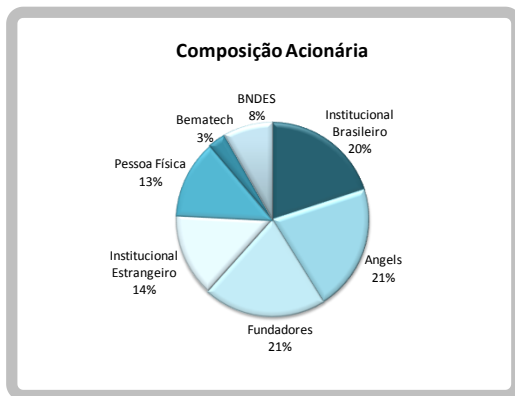
O custo total estimado para a realização da incorporação é de R\$35 mil reais, incluindo honorários de consultores, infra-estrutura operacional e de comunicações, além de outras despesas diversas.

A incorporação foi realizada pelo valor do patrimônio líquido da GSR7, de R\$12,5 milhões, cuja avaliação foi realizada pela empresa especializada KPMG Auditores Independentes (KPMG), apurado por laudo pericial, com base no balanço patrimonial da GSR7 levantado em 30/11/2008. A variação patrimonial que se verificar após a data do referido balanço patrimonial até a data da efetiva incorporação será considerada como resultado da GSR7, conforme for o caso.

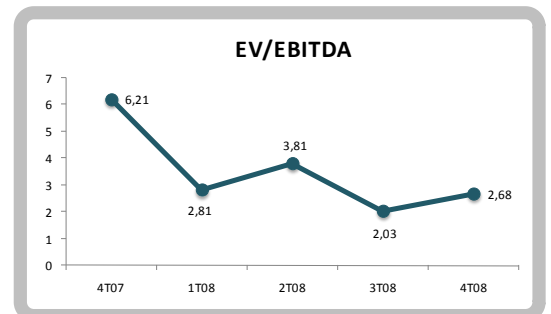
De acordo com a legislação em vigor, com a incorporação da GSR7, a amortização do ágio será passível de dedutibilidade para a base de cálculo de imposto de renda e contribuição social diferidos, conforme descrito na análise dos resultados do trimestre.

Mercado de Capitais

Ao final do 4T08, nossa base acionária contava com 4.923 acionistas. No trimestre, o volume financeiro médio negociado com as ações da Bematech foi de R\$1,0 milhão e 118 negócios diários. Atualmente, o *free float* é de 54%.

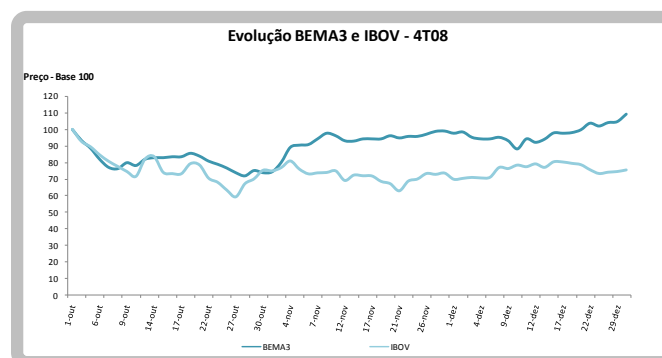


Em agosto, iniciamos o programa de recompra de ações, com o objetivo de recomprar até 2,7 milhões de ações para manutenção em tesouraria. Até 31 de dezembro de 2008, haviam sido adquiridas 1.630.500 ações a um preço médio de R\$ 5,37, e o preço da ação (R\$5,79) estava abaixo do seu valor patrimonial (R\$6,99). Veja gráfico abaixo, EV/EBITDA dos últimos trimestres.



A Companhia continua objetivando capturar o importante potencial de criação de valor através do programa de recompra em razão do atual preço das ações da Bematech no mercado, evidenciando sua visão estratégica e o compromisso de longo prazo com o mercado de capitais.

Segue abaixo gráfico com a evolução de preço das ações da Bematech comparado ao índice Ibovespa durante o 4T08. Atualmente, a Companhia compõe os seguintes índices da Bovespa: SMLL (Small Cap), IGC (Governança Corporativa Diferenciada), ITAG (Tag Along Diferenciado) e INDX (Setor Industrial).



ANÁLISE DOS RESULTADOS DO TRIMESTRE

Os dados discutidos nesta seção serão os comparativos entre o período encerrado em 31 de dezembro de 2008 (4T08) e o período encerrado em 31 de Dezembro de 2007 (4T07). De acordo com a Lei 11.638/07, a Companhia passou a reportar os seus resultados de acordo com as práticas do IFRS, razão pela qual serão realizados alguns ajustes visando proporcionar melhor comparabilidade, os quais serão identificados ao longo desta seção e nas notas explicativas que acompanham as demonstrações financeiras.

Receita Operacional Bruta de Vendas de Produtos e Serviços

A receita operacional bruta atingiu R\$108,6 milhões no 4T08, o que representa um crescimento de 32% em relação ao 4T07 (R\$82,2 milhões). Este resultado deve-se principalmente ao crescimento de 26% apresentado na receita de *hardware*; ao crescimento de 34% na receita de serviços e o aumento de 80% na receita da unidade de *software*. Em 2008, a receita bruta atingiu R\$380,4 milhões, representando um crescimento de 30% em relação a 2007 (R\$293,6 milhões).

O resultado apresentado pela área de *hardware* reflete a expansão do varejo brasileiro ao longo do ano e deve-se principalmente ao lançamento de novos produtos, troca do parque instalado e oportunidades de *cross selling*. Adicionalmente, durante o mês de novembro, foi feita uma adequação de preço em diversos produtos da Companhia, com o objetivo de refletir o aumento de custo gerado em função da valorização do dólar frente ao real ocorrida durante o segundo semestre. Esta adequação, que variou de 12% a 17%, dependendo do produto, se fez necessária devido a aproximadamente 50% dos custos de *hardware* estarem, direta ou indiretamente, atrelados ao dólar.

O aumento da receita de *software* reflete principalmente o crescimento das vendas de novas licenças e manutenção. No 4T08, foram vendidas 2.230 novas licenças, comparado a 507 licenças no 4T07. Em 2008, o número de licenças comercializadas totalizou 4.784 licenças, comparado a 1.385 licenças em 2007. Na unidade de serviços, o crescimento apresentado é atribuído principalmente à expansão de novos serviços e de novos clientes, além de um maior volume de serviços comercializados em diversos clientes existentes, fruto da estratégia de vendas da Companhia e das diversas oportunidades na base instalada.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita operacional bruta:

(em R\$ mil)	4T08	4T07	3T08	2008	2007	Variação 2008/2007
Receita bruta de vendas e serviços						
<i>Hardware</i>	78.683	62.204	72.752	271.649	213.477	27%
<i>Software</i>	11.782	6.542	10.551	41.074	23.823	72%
Serviços	18.116	13.472	17.827	67.689	56.305	20%
Total da receita bruta de vendas e serviços	108.581	82.218	101.130	380.412	293.605	30%

* A receita bruta de vendas e serviços apresentada acima inclui as receitas provenientes das companhias adquiridas ao longo de 2008 na seguinte proporção: *Snack Control*: 6 meses; *Mister Chef*: 4 meses; e *Logic Controls*: 5 meses

Deduções e Impostos

As deduções e impostos atingiram R\$18,3 milhões no 4T08, representando um aumento de 27,6% em comparação com o mesmo período de 2007, devido principalmente ao maior volume de venda de *hardware*, que possui tributação maior, mas compensado parcialmente pelos incrementos de venda de *software* e serviços, que têm um menor nível de tributação.

Receita Líquida de Vendas de Produtos e Serviços

No 4T08, a receita líquida foi de R\$90,2 milhões, representando um aumento de 33% em comparação ao 4T07 (R\$67,9 milhões). A unidade de *hardware* apresentou crescimento de 27% em relação ao 4T07, representando 69,4% da receita total da Companhia. A unidade de *software* apresentou um forte crescimento de 82%, enquanto a unidade de serviços cresceu 35%, representando 12,3% e 18,3% do *mix* de receita total da Companhia, respectivamente. No ano, a receita líquida atingiu R\$317,9 milhões, o que representa um crescimento de 30%.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita líquida:

(em R\$ mil)	4T08	4T07	3T08	2008	2007	Varição 2008/2007
Receita líquida de vendas e serviços						
<i>Hardware</i>	62.653	49.511	59.024	217.563	169.956	28%
<i>Software</i>	11.072	6.085	9.910	38.543	22.209	74%
Serviços	16.526	12.258	16.297	61.757	51.729	19%
Total da receita líquida de vendas e serviços	90.251	67.854	85.231	317.863	243.894	30%

* A receita líquida de vendas e serviços apresentada acima inclui as receitas provenientes das companhias adquiridas ao longo de 2008 na seguinte proporção: *Snack Control*: 6 meses; *Mister Chef*: 4 meses; e *Logic Controls*: 5 meses

Custos dos Produtos e Serviços Vendidos

O CPV apresentou crescimento de 56% no período, passando de R\$32,3 milhões no 4T07 para R\$50,4 milhões no 4T08. Este crescimento se deve, parcialmente, a custos de serviços na GSR7 que no, 4T07, foram classificados como despesas administrativas. Em 2008, estas despesas são contabilizadas integralmente em custo. O total desta reclassificação foi de R\$ 3,2 milhões no trimestre e R\$10,0 milhões no ano.

Desconsiderando esta reclassificação, a variação apresentada é explicada, principalmente pelo incremento no volume vendido de *hardware*, cuja receita bruta de vendas cresceu 27% e tem custo predominantemente variável. Adicionalmente, o crescimento no CPV foi impactado pela valorização do dólar frente ao real ocorrida desde o terceiro trimestre, bem como por um aumento no custo de *software* relacionado a contratação de terceiros para manutenção e melhoria de *software*.

Lucro Bruto

Como consequência dos fatores descritos acima, o lucro bruto da Bematech atingiu R\$39,8 milhões no 4T08, comparado a R\$35,6 milhões no 4T07, o que representa um aumento de 12%. A margem bruta do trimestre sofreu uma redução devido ao novo padrão contábil para os custos de serviços, conforme mencionado acima.

Despesas Operacionais

As despesas operacionais totalizaram R\$20,3 milhões e R\$88,4 milhões respectivamente no 4T08 e no ano de 2008, representando reduções em relação aos mesmos períodos de 2007. No entanto, para a correta análise, devemos desconsiderar de 2008 os itens de receita de subvenção de ICMS e JCP, bem como de 2007 o efeito negativo em outras receitas/despesas operacionais proveniente das despesas com o IPO. O detalhamento da análise das variações que compõem os itens das despesas operacionais será comentado a seguir.

A tabela a seguir apresenta a abertura das despesas operacionais:

(em R\$ mil)	4T08	4T07	3T08	2008	2007	Varição 2008/2007
Despesas Operacionais						
Despesas de Vendas	(14.533)	(12.499)	(11.344)	(50.801)	(44.723)	14%
Comercial	(9.772)	(8.675)	(6.524)	(33.524)	(28.209)	19%
Marketing	(2.115)	(1.504)	(1.616)	(5.954)	(5.062)	18%
Comissões	(1.493)	(1.228)	(2.084)	(7.466)	(7.994)	-7%
Frete	(1.153)	(1.092)	(1.121)	(3.857)	(3.458)	12%
Despesas Administrativas e Gerais	(12.555)	(7.070)	(10.625)	(38.847)	(36.407)	7%
Receitas Financeiras	7.942	6.314	7.378	28.470	19.184	48%
Despesas Financeiras	(4.062)	(2.311)	(2.951)	(12.359)	(12.579)	-2%
Equivalência Patrimonial	-	-	-	-	-	-
Varição Cambial em Sociedades Controladas	(2.109)	-	5.544	2.984	-	-
Amortização do Ágio	(8.519)	(5.571)	(6.587)	(27.208)	(20.135)	35%
Outras (Despesas) e Receitas Operacionais	(1.073)	(2.855)	(558)	(2.609)	(26.462)	-90%
Receita Subvenção ICMS	11.944	-	-	11.944	-	-
Juros sobre Capital Próprio	2.713	-	(2.713)	-	-	-
Total de despesas operacionais	(20.252)	(23.992)	(21.856)	(88.426)	(121.122)	-27%

Despesas de Vendas

As despesas com vendas atingiram R\$14,5 milhões no 4T08, representando um aumento de 16% em comparação ao 4T07. As despesas comerciais cresceram 13% em função da estruturação da diretoria comercial em 2008, bem como da entrada das empresas adquiridas ao longo do ano. As despesas com marketing apresentaram um crescimento de 41%, devido principalmente a um maior volume de investimentos em mídia e participação em eventos do que havia sido planejado para o período. Já as despesas com comissões aumentaram 22% devido ao crescimento das vendas, bem como a entrada das empresas de *software* adquiridas, cujas vendas agenciadas consideram um patamar de comissão superior ao das vendas de *hardware*.

Despesas Gerais e Administrativas

No 4T08, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$12,6 milhões, o que representa um aumento de 77% em comparação ao mesmo período de 2007. O crescimento apresentado reflete principalmente maior despesa com pessoal, em função do crescimento da Companhia e da consolidação das despesas de pessoal das empresas adquiridas. Adicionalmente, as despesas incorridas no trimestre foram impactadas por (i) gastos não recorrentes, relacionados à contratação de serviços de terceiros, como consultorias, auditores, advogados e *advisors*, ligados às aquisições realizadas em 2008, e outros gastos não operacionais, os quais somaram R\$2,5 milhões em 2008 e R\$759 mil no 4T08; e (ii) despesa de R\$1,3 milhões com provisão para o plano de opções da Companhia lançadas como despesas administrativas em conformidade com a lei 11.638/07.

É importante mencionar que durante o trimestre, foi contratada uma consultoria com o objetivo de identificar oportunidades de sinergia e realizar um trabalho de reestruturação organizacional visando uma melhor integração entre a estrutura da Bematech e a das companhias adquiridas mais recentemente. Embora os efeitos deste trabalho não sejam sentidos no primeiro momento em função dos investimentos realizados, a Companhia acredita que as iniciativas implementadas impactarão positivamente as despesas gerais e administrativas no futuro, além de tornar a estrutura da Bematech mais eficiente.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro líquido foi positivo em R\$3,9 milhões no 4T08, comparado à R\$4,0 milhões no 4T07. Este resultado foi gerado pela aplicação dos recursos remanescentes provenientes da abertura de capital, basicamente em aplicações com rendimentos vinculados ao CDI em bancos de primeira linha. Estes recursos serão utilizados para o pagamento das parcelas futuras das aquisições já realizadas e em novas aquisições, de acordo com a estratégia da Companhia de consolidar a sua posição em todas as verticais do varejo e oferecer soluções completas em automação comercial.

Amortização de Ágio

No 4T08, a Companhia realizou uma amortização de ágio no valor de R\$8,5 milhões, o qual foi gerado pelas aquisições das companhias listadas na tabela abaixo. A partir do primeiro trimestre de 2008, com a incorporação da Gemco e C&S pela Bematech, e no caso da GSR7, a partir de dezembro, passamos a auferir o benefício decorrente do aproveitamento fiscal da amortização do ágio, que nos permite aproveitar a parcela amortizada na redução da base para o cálculo do imposto de renda e contribuição social da Companhia.

Cronograma de Amortização do Ágio

Segue abaixo o cronograma de amortização do ágio das companhias adquiridas pela Bematech. Em relação a W2M, Snack Control, MisterChef e Logic Controls, o modelo de aquisição é baseado em desempenho futuro (*earn-out*), e o valor do ágio foi apurado com base no desempenho até o final do exercício.

Companhia	Total do Ágio	Ágio Amortizado até 4T08	Prazo de Amortização	Já Amortizado até 4T08	Valor em R\$
Gemco	61.151	13.757	120 meses	27 meses	509 mil mensais fixos
C&S	1.254	292	120 meses	28 meses	10,4 mil mensais fixos
GSR7 – 49%	45.246	18.258	57 meses	23 meses	794 mil mensais fixos
GSR7 – 51%*	55.729	15.552	60 meses	26 meses	Variável
W2M	11.523	814	120 meses	12 meses	Variável
Mister Chef	4.890	163	120 meses	4 meses	Variável
Snack Control	797	40	120 meses	6 meses	Variável
Logic Controls	15.262	283	120 meses	5 meses	56,6 mil mensais fixos

Receita Subvenção ICMS

O valor de R\$11,9 milhões refere-se a receita com subvenção de incentivos fiscais (ICMS), a qual, em conformidade com a Lei nº 11.638/07 e MP nº 449/08, transitou pelo resultado do período e foi transferida para conta de reservas de capital no patrimônio líquido na qual será mantida até a sua destinação.

Resultado Operacional

Em decorrência dos fatores comentados acima, o lucro operacional da Bematech no 4T08 foi de R\$19,6 milhões, comparado a R\$11,6 milhões no 4T07. No ano, o lucro operacional totalizou R\$54,2 milhões, contra R\$2,4 milhões em 2007.

Imposto de Renda e Contribuição Social

No 4T08, foi registrado um crédito de R\$11,8 milhões na linha de imposto de renda e contribuição social diferidos. Este valor reflete principalmente o efeito do imposto de renda e contribuição social sobre montante do ágio que já havia sido amortizado referente à aquisição da GSR7, totalizando R\$33,8 milhões. Até a data da sua incorporação em 30 de dezembro, a amortização do ágio referente à GSR7 não era passível de dedutibilidade para a base de cálculo de IR e CS, conforme legislação em vigor. À partir de 2009, a amortização do ágio da GSR7 passa a fazer parte da base dedutível mensal para fins de IR e CS.

Resultado Líquido

Em consequência das variações comentadas acima, a Bematech apresentou um lucro líquido de R\$30,5 milhões no 4T08, comparado a um lucro de R\$6,5 milhões no 4T07. Em 2008, o lucro líquido da Companhia foi de R\$51,7 milhões, ante um prejuízo de R\$5,3 milhões em 2007.

Lucro Líquido Ajustado

No 4T08, o lucro líquido ajustado foi de R\$36,1 milhões, comparado a um lucro líquido de R\$10,2 milhões no 4T07. No ano, o lucro líquido ajustado totalizou R\$69,7 milhões, ante um lucro de R\$7,9 milhões em 2007. O lucro líquido ajustado é determinado pelo cálculo do lucro líquido sem o efeito das despesas de amortização geradas pelas aquisições de empresas e de seus respectivos efeitos de imposto de renda e contribuição social.

(em R\$ mil)	4T08	4T07	2008	2007	Varição 2008/2007
Lucro líquido	30.513	6.487	51.716	(5.348)	-
Amortização de ágio das aquisições	8.519	5.571	27.208	20.135	35%
Efeito do imposto de renda e contribuição social*	(2.896)	(1.894)	(9.251)	(6.846)	35%
Lucro Líquido Ajustado	36.136	10.164	69.673	7.941	777%

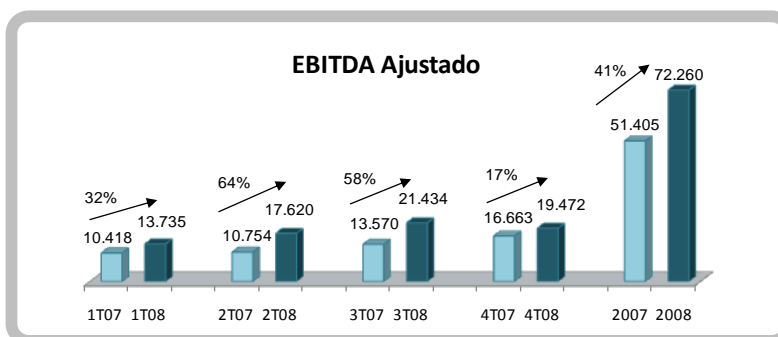
* Imposto considerado caso não tivesse a despesa de amortização de ágio. A amortização da Gemco e da GSR7 já é passível de dedutibilidade para a base de cálculo de IR e CS conforme a legislação em vigor.

Ebitda Ajustado

(em R\$ mil, exceto %)	4T08	4T07	3T08	2008	2007
Lucro Líquido do Exercício	30.513	6.487	9.965	51.716	(5.348)
Resultado Financeiro	(1.771)	(4.003)	(9.971)	(19.095)	(6.605)
Provisão para IR e CS	(13.068)	5.024	8.361	2.496	7.044
Depreciações e Amortizações	10.823	6.541	8.126	33.334	23.862
EBITDA	26.497	14.049	16.481	68.451	(18.954)
Ajustes de Incentivos Fiscais	(9.050)	2.614	3.168	-	6.591
Despesas Plano de Opções '08	1.265	-	-	1.265	-
Participação de Minoritários	-	-	-	-	704
Despesas Não Recorrentes	759	-	-	2.544	25.157
EBITDA Ajustado	19.472	16.663	19.649	72.260	51.405
Margem de EBITDA Ajustado	21,6%	24,6%	23,1%	22,7%	21,1%

No 4T08, a geração de caixa da Companhia, medida pelo Ebitda ajustado pelos incentivos fiscais e despesas não recorrentes, foi de R\$19,5 milhões no 4T08, comparado a R\$16,7 milhões no mesmo período de 4T07, representando uma margem ajustada de 21,6%. Em 2008, o Ebitda ajustado totalizou R\$72,3 milhões, representando uma margem ajustada de 22,7%.

Os ajustes realizados no trimestre e no ano estão relacionados à adequação da Companhia à Lei 11.638/07 e referem-se a (i) ajustes de incentivos fiscais que, em conformidade com a nova legislação, transitam pelo resultado na linha de receitas com subvenção de ICMS, deixando de ser base do ajuste de EBITDA conforme demonstrado até o 3T08; (ii) variação cambial de investimentos no exterior relacionada ao investimento da Companhia na Logic Controls, que deixa de transitar pelo demonstrativo de resultado, passando a ser refletida diretamente no patrimônio líquido; (iii) despesa com provisão relacionada ao plano de opções da Companhia que não era contabilizada; (iv) despesas não recorrentes relacionadas às aquisições realizadas ao longo de 2008, totalizando R\$695 mil no 4T08 e R\$2,0 milhões em 2008; e (v) outras despesas não recorrentes, totalizando R\$64 mil no 4T08 e R\$ R\$587 mil no ano, relacionadas com a baixa de ativo imobilizado (venda de imóvel de Santa Cândida).



Capex e P&D

O valor total dos dispêndios de capital da Bematech em 2008 foi de R\$8,1 milhões e inclui, além dispêndios necessários para manutenção adequada das operações, investimentos relacionados a implantação de um novo sistema integrado ERP (Oracle), cujo início das atividades está prevista para o final do primeiro trimestre. No ano, os gastos com pesquisa e desenvolvimento da Companhia totalizaram R\$9,9 milhões.

Governança Corporativa

Em 2008, a Bematech recebeu pelo segundo no consecutivo, o Prêmio IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa) na categoria Empresas Listadas (empresas de capital aberto com ações negociadas na Bovespa), o qual também havia recebido no ano passado, com apenas seis meses de listagem na bolsa. Criado em 2005, o Prêmio IBGC tem como objetivo principal a difusão de boas práticas na área de Governança Corporativa para as organizações brasileiras, e tem se estabelecido como um importante instrumento de avaliação para as empresas.

Por meio da avaliação de dados públicos, o comitê gestor do IBGC, composto por associados escolhidos pelo seu Conselho de Administração, avalia os questionários de todas as empresas listadas na Bovespa. Cada finalista recebe uma nota final, a qual considera a compilação das respostas ao questionário, bem como uma entrevista complementar com as empresas.

A atuação da Bematech sempre foi norteada por princípios importantes como transparência, prestação de contas, equidade e sustentabilidade, e o prêmio mostra que o mercado reconhece a constante preocupação da Companhia com as boas práticas de governança, fundamentais para que os investidores acompanhem com clareza a evolução de seus investimentos.

A administração da Bematech reforça que o relacionamento entre Acionistas, Conselho de Administração, Diretoria, Auditoria Independente e Conselho Fiscal é realizado de forma transparente e independente, e que as boas práticas de governança corporativa têm a finalidade de aumentar o valor da sociedade e contribuir para a sua perenidade.

Eventos Subseqüentes

Assembléias Online –

No dia 23 de janeiro, a Bematech foi a primeira empresa no Brasil aderir ao Assembléias On Line, visando realizar assembléias gerais através da internet, incentivando assim uma maior participação de seus acionistas, com agilidade, segurança e comodidade. Para votar nas futuras assembléias, os acionistas da Bematech precisarão apenas se cadastrar, gratuitamente, no site www.assembleiasonline.com.br, e enviar os documentos necessários pelo correio. A ferramenta deverá ser utilizada pela primeira vez na Assembléia Geral Ordinária da Companhia, em março, para aprovação dos resultados de 2008.

Os principais objetivos da adesão ao sistema são o de aumentar cada vez mais a participação do acionista nas grandes decisões da Companhia, de forma rápida e segura, bem como eliminar custos associados ao envio de representantes às assembléias. A decisão confirma o compromisso da Bematech com todos os seus acionistas: transparência e as melhores práticas de governança corporativa.

NRF Retail's Big Show 2009 –

Entre os dias 11 e 14 de janeiro de 2009, a Bematech participou da NRF Retail's Big Show em Nova Iorque, Estados Unidos. A Companhia, que esteve presente na edição de 2008, retornou ao evento com uma presença ainda mais consistente no mercado norte-americano, após efetivar a aquisição da Logic Controls. Participaram do evento alguns dos principais gestores da Companhia, que tiveram a oportunidade de encontrar com seus clientes internacionais e com a grande legião de varejistas brasileiros que sempre estão presentes. Este ano, a delegação brasileira presente ao evento só era inferior, considerando o número total de participantes, a própria delegação norte-americana.

O Big Show de 2009 marcou um momento muito importante na história da Bematech. A partir deste ano, a operação da empresa nos Estados Unidos se beneficia da aquisição da Logic Controls e altera o modelo de negócios pelo qual opera nos EUA. A Companhia deixará de trabalhar diretamente com revendas e atuará com grandes distribuidores, como a Logic Controls já vinha fazendo. Durante o Big Show, a Bematech lançou oficialmente no mercado norte-americano a mini-impressora LR3000, que é um dos itens mais comercializados no portfólio da companhia no Brasil, e que a empresa comercializará nos Estados Unidos, em adição aos produtos da Logic Controls.

A Bematech, que vem ampliando sua presença global, considerou o evento Retail's Big Show 2009 como uma maneira excelente de consolidar a sua posição de fornecedor de solução completa para o varejo e expandir sua atuação internacional.

Dólar, Dívida e Caixa

Conforme já mencionado, aproximadamente 50% das nossas matérias-primas e/ou componentes têm seus preços direta ou indiretamente atrelados ao dólar. Durante o mês de novembro, foi realizado um ajuste de preços em *hardware* que variou de 12% a 17%, dependendo do produto comercializado, visando refletir a valorização do dólar frente ao real ocorrida durante o segundo semestre. Para 2009, preparamos o orçamento com base em uma taxa de câmbio de R\$2,30 e, atualmente, não prevemos um novo reajuste de preços. Este cenário poderá ser alterado caso o dólar apresente uma variação superior ao patamar orçado para o exercício, o que pode, conseqüentemente, impactar negativamente as nossas vendas.

Atualmente, o endividamento total da Companhia é baixo e em moeda local, totalizando, ao final de 2008, R\$5,7 milhões em exigível de curto prazo e R\$13,2 milhões em exigível de longo prazo, composto por empréstimos do BNDES e FINEP. O caixa da Companhia está aplicado em CDBs atrelados à variação do CDI e em bancos de primeira linha num montante de R\$115,4 milhões, representando um caixa líquido de R\$96,5 milhões. Esta posição de caixa dá a companhia uma situação de conforto para enfrentar uma situação de mercado de pouca liquidez, e dar continuidade a seus planos operacionais e estratégicos.

A Companhia realizou o pagamento de juros sobre capital próprio nos montantes de R\$2,7 milhões e R\$5,4 milhões em 25 de agosto e 18 de novembro, respectivamente, e em 30 de dezembro, anunciou um novo pagamento de R\$4,2 milhões, o qual foi realizado em 19 de janeiro de 2009. Ainda em dezembro de 2008, foi realizada uma antecipação do pagamento da terceira e última parcela do preço de aquisição da GSR7, anteriormente prevista para ocorrer até 25/05/2009, no valor de R\$15,9 milhões. Adicionalmente, em janeiro de 2009, foi efetuado o pagamento referente à aquisição do controle (51%) do capital social da CMNet no montante de R\$28 milhões.

A Companhia tem compromissos com valores de pagamentos futuros aos vendedores das empresas adquiridas (W2M, Snack Control, Logic Controls e MisterChef) que geraram desembolsos em 2009 e 2010. Tais pagamentos são baseados nas performances das referidas companhias de acordo com os contratos firmados e Fatos Relevantes divulgados.

A Administração considera que a situação de caixa da companhia permite fazer frente aos compromissos assumidos e seguir com o planejamento de crescimento orgânico e via aquisições, com tranquilidade, considerando o momento atual de restrição de crédito no mercado.

Vetores de Crescimento

Os resultados apresentados para o varejo nos meses de novembro e dezembro de 2008 mostraram um crescimento inferior ao apresentado ao longo do ano, indicando que a crise econômica já começou a impactar as vendas do setor, e conseqüentemente, deixando a previsibilidade de crescimento das vendas bastante comprometida. O desempenho de indicadores, tais como o nível de inadimplência, renda e emprego durante o primeiro semestre de 2009 tendem a impactar diretamente os resultados a serem apresentados pelo setor varejista ao longo do exercício, podendo impactar os investimentos a serem realizados em automação comercial. Por outro lado, a Companhia ampliou fortemente a sua presença no setor de *hospitality*, e considera que as vendas do seu principal mercado, o pequeno e médio varejista, tendem a ser menos impactadas pelo cenário atual. Isso se dá em função deste varejista ter como característica a operação de lojas de bairro, em muitos casos de conveniência/comodidade ou de *fast food*, segmentos que tendem a ser menos prejudicados em um cenário macroeconômico de crise do que o grande varejo, que tende a ser mais alavancado e oferecer um maior nível de financiamento das suas vendas.

Acreditamos fortemente no nosso modelo de negócios e nos consideramos preparados para enfrentar o atual cenário macroeconômico, sem mudanças na nossa estratégia principal e no formato de distribuição dos nossos produtos. Para 2009, projetamos um crescimento nas vendas baseado principalmente nas diversas oportunidades que enxergamos nas nossas unidades de negócio, bem como no crescimento do canal BOSS. Em *hardware*, estimamos um crescimento em função do lançamento de novos produtos, oportunidades de *cross selling* pelas empresas adquiridas e possibilidade de implantação de novos programas fiscais em outros estados do país. Em *software*, projetamos um maior número de licenças vendidas (mais revendas e executivos especializados), oportunidades de *cross selling* com *hardware* e maturação dos canais de distribuição. Já em serviços, esperamos continuar a crescer com a venda de novos serviços na mesma base, principalmente os que gerem receita recorrente, e com a expansão de novos clientes.

Discussão sobre resultados futuros

Devido ao atual grau de incerteza no cenário macroeconômico internacional e nacional, que limita fortemente a previsibilidade de cenários, a divulgação de projeções de crescimento e rentabilidade futuro fica comprometida. Desse modo, a Companhia reitera a sua posição de não divulgar *guidance* para o ano de 2009 nesse momento.

A Bematech é líder no segmento de automação comercial no Brasil, sendo uma empresa provedora de soluções completas de automação comercial para o varejo brasileiro. Nosso modelo de negócios está fundamentado no conceito one stop shop, oferecendo uma plataforma integrada, composta por *hardware*, *software*, serviços e capacitação. Possuímos onze filiais no Brasil e subsidiárias nos EUA, China, Taiwan, China, Alemanha e Argentina.

Afirmações sobre Expectativas Futuras

Algumas afirmações contidas neste comunicado podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacional.

A seguir seguem três páginas com quadros financeiros

Demonstração de Resultado Consolidado (Em milhares de Reais)

	4T08	4T07	2008	2007
Receita Bruta Operacional	108.581	82.219	380.412	293.605
Impostos sobre as vendas	(14.966)	(13.122)	(55.643)	(45.035)
Devoluções e Abatimentos	(3.365)	(1.241)	(6.906)	(4.677)
Receita Operacional Líquida	90.251	67.855	317.863	243.893
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados	(50.406)	(32.292)	(175.225)	(120.372)
Lucro Bruto	39.845	35.563	142.638	123.521
Receitas (Despesas) Operacionais				
Despesas de Vendas	(14.533)	(12.499)	(50.801)	(44.723)
Despesas Gerais e Administrativas	(11.471)	(6.469)	(35.539)	(34.046)
Honorários na Administração	(1.084)	(601)	(3.308)	(2.360)
Receitas Financeiras	7.942	6.314	28.470	19.183
Despesas Financeiras	(4.062)	(2.311)	(12.359)	(12.578)
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-	-
Provisão para perdas em sociedades controladas	-	-	-	-
Variação Cambial em Sociedades Controladas	(2.109)	-	2.984	-
Amortização de Ágio	(8.519)	(5.571)	(27.208)	(20.135)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(1.073)	(2.855)	(2.609)	(26.462)
Receita Subvenção ICMS	11.944	-	11.944	-
Juros Sobre Capital Próprio	2.713	-	-	-
Lucro (Prejuízo) operacional	19.593	11.571	54.212	2.400
Resultado não operacional	565	(60)	-	-
Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio	20.158	11.511	54.212	2.400
Imposto de Renda Corrente	1.063	(2.632)	(11.989)	(5.222)
Contribuição Social Corrente	252	(990)	(4.391)	(1.938)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	11.753	(1.402)	13.884	115
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	(2.713)	-	-	-
Participação de minoritários	-	-	-	(704)
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	30.513	6.487	51.716	(5.349)
Reconciliação do EBITDA				
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	30.513	6.487	51.716	(5.348)
(+) Resultado Financeiro	(1.771)	(4.003)	(19.095)	(6.605)
(+) Provisão para IR e CS	(13.068)	5.024	2.496	7.044
(+) Depreciações e Amortizações	10.823	6.541	33.334	23.862
EBITDA	26.497	14.049	68.451	18.954
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	(9.050)	2.614	-	6.591
(+) Despesa com Provisão – Plano de Opções 2008	1.265	-	1.265	-
(+) Participações Minoritárias	-	-	-	704
(+) Despesas Não Recorrentes	759	-	2.544	25.157
EBITDA Ajustado	19.472	16.663	72.260	51.405
Margem de EBITDA Ajustado	21,6%	24,6%	22,7%	21,1%

Balanço Patrimonial Consolidado (Em milhares de Reais)

<i>Ativo</i>	<i>31/12/08</i>	<i>30/09/08</i>	<i>Passivo</i>	<i>31/12/08</i>	<i>30/09/08</i>
Circulante			Circulante		
Disponibilidades	115.183	132.995	Fornecedores	20.630	20.060
Títulos e Valores Imobiliários	213	16.524	Empréstimos e Financiamentos	5.730	5.917
Contas a Receber de Clientes	91.400	80.158	Salários e Obrigações Sociais	8.561	10.445
Estoques	34.183	30.941	Obrigações Tributárias	3.789	3.458
Impostos a Recuperar	11.922	16.304	Dividendos e Juros sobre o Capital	10.009	-
Outros Créditos	4.118	5.151	Comissões a Pagar	1.167	1.824
Total do Ativo Circulante	257.019	282.073	Provisão para Participação nos Resultados	2.353	2.724
			Imposto de Renda e Contribuição Social	2.068	13.748
Não-Circulante			Provisão para Contingências	776	1.458
Realizável a Longo Prazo			Provisão para Pagamento de Aquisições	4.301	5.278
Caução Contratual	10.084	9.869	Outras Obrigações	6.618	6.999
Depósitos Judiciais	4.918	4.195	Total do Passivo Circulante	66.002	71.911
Títulos e Valores Mobiliários	1.117	1.117			
Impostos a recuperar	568	-	Não-Circulante		
IR e Contribuição Social Diferidos	18.412	6.124	Exigível a Longo Prazo		
Outros	65	534	Empréstimos e Financiamentos	13.237	14.635
Investimentos	-	25.734	Obrigações Tributárias	900	936
Imobilizado Líquido	12.185	11.752	Provisão para Contingências	19.230	18.458
Ativo Intangível	168.846	9.029	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	6.465	5.911
Diferido Líquido	12.480	132.768	Outras Obrigações	509	234
			Resultados de exercícios futuros	-	9.350
Total do Ativo Não Circulante	228.675	201.122	Total do Passivo Não Circulante	40.341	49.524
			Participações Minoritárias	-	-
			Patrimônio Líquido		
			Capital Social	344.601	338.000
			Reserva de Capital	1.910	6.601
			Reserva de Lucros	32.884	5.778
			(Prejuízos) Lucros Acumulados	-	13.338
			Ações em Tesouraria	(8.754)	(1.957)
			Ajustes acumulados de conversão	8.710	
			Total do Patrimônio Líquido	379.351	361.760
Total do Ativo	485.694	483.195	Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	485.694	483.195

Demonstração dos fluxos de caixa (Método Indireto) (Em milhares de Reais)

	31/12/2008	31/12/2007
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais		
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	51.716	(5.349)
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido Obtido das Atividades Operacionais		
Depreciação e Amortização	6.774	3.728
Amortização do Ágio	27.208	20.135
Provisão para Contingências	3.639	442
Impostos Diferidos	(13.884)	(75)
Opções de ações outorgadas	1.265	-
Participações Minoritárias	-	(1.540)
Baixa de Ativo Imobilizado	1.396	181
Aumento (diminuição) de ativos:		
Contas a receber	(31.252)	(24.678)
Estoques	(16.863)	(5.222)
Impostos a Recuperar	(6.430)	(2.857)
Títulos e Valores Imobiliários	26.470	(17.629)
Depósitos Judiciais	(2.443)	(1.741)
Outros Ativos	(3.255)	396
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	3.293	3.307
Obrigações Tributárias	826	432
Provisão para pagamento de aquisições	(24.254)	(29.131)
Outros Passivos	4.682	5.576
Caixa Líquido (aplicado nas) Obtido das Atividades Operacionais	28.888	(54.025)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos		
Ações em tesouraria	(8.754)	-
(Aquisições) de imobilizado	(8.056)	(2.597)
(Aquisições) de intangível	(77.503)	(65.914)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimentos	(94.313)	(68.511)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Aumento de Capital em Dinheiro	-	297.401
Subvenção para investimentos	-	6.601
Dividendos pagos	(8.607)	(7.672)
Variação cambial em investimento no exterior	8.710	-
Empréstimos Capturados (pagos), Líquidos	(5.099)	(1.872)
Caixa Líquido Obtido nas Atividades de Financiamento	(4.996)	294.458
Aumento (redução) no Caixa e Equivalentes no Exercício	(70.421)	171.922
Caixa e Equivalentes no Início do Exercício	185.604	13.682
Caixa e Equivalentes no Final do Exercício	115.183	185.604