

Receita Líquida em 2007 cresce 21,7% chegando a R\$ 244 milhões, com Margem Ebitda Ajustada de 21,1%.

Curitiba, 18 de fevereiro de 2008. A Bematech Indústria e Comércio de Equipamentos Eletrônicos S.A. (Bovespa: BEMA3), empresa líder no segmento de automação comercial brasileiro, anunciou hoje os resultados consolidados do quarto trimestre de 2007 (4T07) e do exercício social encerrado em 31 de dezembro de 2007. As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados em reais, conforme a Legislação Societária. As informações comparativas se referem a variações entre o 4T07 e 4T06 pro forma (considerando a aquisição da Gemco e GSR7 em 01 de janeiro de 2006), exceto onde especificado de outra forma.

Bematech - RI

Luciano Sfoggia - DRI
Viviane Suzuki – GRI
Fernanda Pacheco
(55 11) 5033-4705
ri@bematech.com.br
www.bematech.com.br/ri

Teleconferência sobre Resultados 4T07

Terça-feira, 19 de Fevereiro de 2008

Português

10:00 (BR), 8:00 (US-ET)
Telefone: (55 11) 2188-0188
Codigo: Bematech

Inglês

12:00 (BR), 10:00 (US-ET)
Telefone: (+1 973) 935-8893
Codigo: 30863942

Webcast:

www.bematech.com.br/ri



Índice de Ações com Tag Along Diferenciado



Destaques do 4T07

- ☉ *Lucro Líquido e Receita líquida são recordes históricos, atingindo R\$6,5 milhões e R\$ 67,9 milhões respectivamente;*
- ☉ *Margem Ebitda Ajustada ultrapassa 24% com Ebitda Ajustado de R\$16,7 milhões;*
- ☉ *Vendas de impressoras fiscais crescem 91% no Estado de São Paulo;*
- ☉ *Break even na unidade de software é alcançado;*
- ☉ *Aquisição de empresa líder e detentora do melhor software para redes de livrarias e de lojas de cosméticos;*
- ☉ *Vetores de crescimento (varejo, impressoras fiscais, cross selling e aquisições) permanecem fortes.*

Pontos de Atenção

- ☉ *Novo modelo integrador-TEF segue indefinido, impactando a receita de serviços;*
- ☉ *Despesas com vendas em 2007 tiveram forte crescimento;*
- ☉ *Necessidade de consolidação das melhorias alcançadas em software com o encaminhamento do back log em clientes, controle de custos e novas vendas.*

AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Hardware

A unidade de hardware manteve a trajetória de crescimento durante o 4T07 com crescimento de 26,8% da receita líquida em relação ao 4T06, e fechou o ano de 2007 com um crescimento de 33,5% na receita líquida em relação ao pro-forma 2006.

O crescimento do varejo, movimentos de troca de parque de impressoras matriciais por térmicas, e acredita-se que campanhas de incentivo de aumento de fiscalização dos estabelecimentos comerciais, como o programa Nota Fiscal Paulista, foram os principais responsáveis por esta evolução. Além do destaque de vendas de impressoras fiscais e não fiscais itens de revenda como CPUs, gavetas e leitores de código de barras apresentaram crescimento superior a 15% no 4T07 em relação ao 3T07 e 16% em relação ao 4T06. A produção de hardware no 4T07 atingiu novo recorde, chegando a 44.504 unidades. No acumulado do ano foram produzidas 155.178 unidades.

A venda de impressoras fiscais está refletindo de forma muito clara os dados de crescimento do varejo apontados pelo IBGE e pelo indicador Serasa de atividade do comércio que mostram crescimento de 9,6% e 9,7%, respectivamente, em 2007. Adicionalmente, à medida que novos varejistas estão alcançando o faturamento anual onde a legislação obriga a utilização de equipamentos fiscais, e a necessidade de automatização da frente de caixa para proporcionar maior agilidade aos processos de vendas torna-se cada vez mais um diferencial entre os varejistas.

Vendas de impressoras fiscais crescem 91% no Estado de São Paulo

Destacam-se nesta análise o crescimento de vendas de impressoras fiscais no estado de São Paulo no 4T07 que apresentou uma elevação de 60% em relação ao 3T07 e 91% em relação ao 4T06, a Bematech não possui dados quantitativos que possam indicar quanto desta expansão provem da Nota Fiscal Paulista, porém acredita-se que, tenha estimulado grande parte deste aumento. Outros estados continuam em processo de análise para implementarem projetos similares que incentivem maior arrecadação do Estado.

Serviços

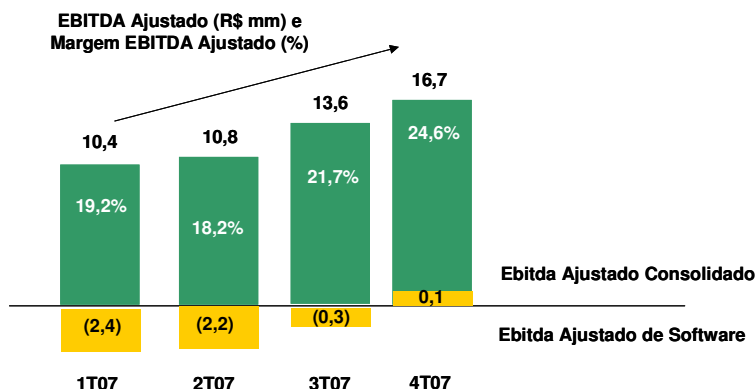
A unidade de serviços apresentou no 4T07 queda na receita líquida de 14,9% em relação ao mesmo período de 2006, e de 1,7% em relação ao 3T07. Esta redução deve-se principalmente ao resultado do 4T06 ter sido impulsionado por um faturamento não recorrente. O modelo de comercialização do BemaTEF (sistema de integração de terminais de transferência eletrônica de fundos) continua sem definições a respeito do novo modelo de comercialização e com isso as vendas do serviço Bematef estão sendo afetadas. No acumulado do ano esta unidade apresentou um crescimento de 4,1% em relação ao resultado pro-forma 2006 devido ao início de prestação de serviços a novos contratantes. Para o exercício de 2008, a companhia trabalhará para incrementar as vendas de serviços para o pequeno e médio varejo através de suas revendas, buscará oportunidades de *cross selling* através da unidade corporativa, e na prospecção de novos clientes os quais podem estar relacionados a outros segmentos e não apenas a automação comercial.

Software

Break even na unidade de Software

A unidade de software teve no 4T07 o melhor resultado operacional do ano de 2007, apesar da queda de 6,3% na receita líquida, o Ebitda apresentou o primeiro resultado positivo no período. A equipe de vendas concentrou esforços para a disseminação dos benefícios na utilização do software de gestão para o pequeno e médio varejo, com duas grandes campanhas de vendas: uma campanha que teve como objetivo implantar o software *Smart* na rede de revendas Bematech, e com isso, além de proporcionar ganhos de performance aos seus parceiros, foi criada a possibilidade dos revendedores ampliarem

seus conhecimentos sobre a ferramenta, e através disso obterem mais estímulos para a revenda deste produto. Outra campanha que ajudou a impulsionar as vendas de software foi a "Automatize sua Loja neste Natal" e foi direcionada para os lojistas que desejavam preparar sua estrutura para a movimentação de final de ano. Ao final de 2007 cerca de 97 revendas distribuídas pelas principais regiões do país já haviam sido treinadas para a venda de software, para o pequeno varejo, capilaridade refletida no aumento de 30% das licenças vendidas, 436 licenças no 4T07 em comparação a 334 licenças vendidas no 3T07. O objetivo da companhia é até o final do ano atingir aproximadamente 170 revendas treinadas.



As atividades relacionadas à entrega de *back log* de clientes corporativos foram intensificadas no 4T07, apresentando recuperação de relacionamentos com importantes clientes, e a realização de vendas cruzadas em varejistas de segmentos importantes. A estimativa da companhia é que do total de horas de customização em *back log* em janeiro/2007, mais de 70% já foram finalizados. As demais

customizações serão entregues ao longo de 2008. A equipe de atendimento a grandes varejistas que conta hoje com 10 executivos de vendas, inicia o ano, novamente focada, no fechamento de novos contratos, e de vendas de licenças, ponte onde seguramos vendas em 2007 visando atender a demanda de *back log* e que foi principal responsável pela queda de receitas desta unidade em 2006.

Segue abertura de receita de software destacados em seus principais grupos:

(em R\$ mil)	4T07	4T06*	3T07	2007	2006*	Varição 07/06
Manutenção	2.222	1.823	1.994	8.203	8.199	0,0%
Licença	551	2.879	850	3.131	7.493	(58,2%)
Prestação de Serviços	2.629	1.987	2.990	10.403	8.862	17,4%
Customização	1.140	254	351	2.086	530	293,6%
Total da receita bruta de software	6.542	6.943	6.185	23.823	25.084	(5,0%)

* Os valores apresentados são na base pró-forma, considerando as aquisições da GEMCO em 01 de janeiro de 2006. As informações pro forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

Soluções

A venda de soluções atingiu R\$ 8,2 milhões, representando 12,1% da receita líquida no 4T07, um aumento de 18,2% em relação ao 3T07. No acumulado do ano à participação ficou em 11,1% do total da receita líquida da companhia, em 2006 a participação foi inferior a 5%.

Vendas *cross selling* Novo Canal BOSS

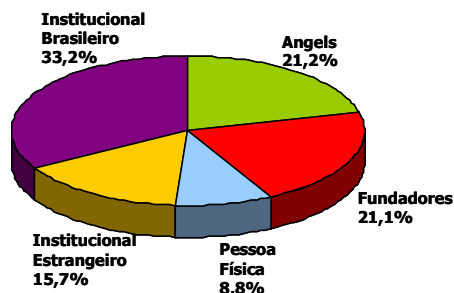
No 4T07, a equipe comercial realizou um *roadshow* de lançamento do novo canal de venda de soluções completas para automação comercial – BOSS (Bematech One-Stop-Shop), os eventos foram realizados em 14 capitais, com a participação de 170 revendas pré-selecionadas que após serem apresentadas ao pacote de benefícios diferenciados deste programa, 92% assinaram um termo de interesse para as próximas fases de implantação do projeto. A alta taxa de adesão das revendas no canal BOSS gerou uma expectativa positiva de que este novo canal de vendas proporcionará uma nova dinâmica de atuação do mercado de automação comercial brasileiro. A

expectativa da Bematech é que as primeiras revendas BOSS atuem no mercado no 2T08, e ao final do ano de 2008 totalizem 80 revendas inseridas neste programa.

Mercado de Capitais

No 4T07, a base acionária da companhia passou por um processo de expansão finalizando o ano com 5.559 acionistas. O volume financeiro negociado com as ações da Companhia teve média diária de R\$ 100 mil acima do 3T07, passando para R\$ 3,6 milhões e um aumento de 188 negócios médios em comparação com o trimestre passado, cuja média foi de 294 negócios no 4T07, apresentando um *free float* de 57,7%.

Em 10 de dezembro de 2007 a Bematech realizou nas cidades de São Paulo e Rio de Janeiro sua primeira reunião Pública com Analistas e investidores, com a participação de aproximadamente 100 convidados. Durante a reunião a companhia apresentou de forma mais detalhada sua estrutura operacional, e as perspectivas futuras para a unidade de software e do novo canal de vendas. Em novembro a companhia participou de dois eventos para investidores no exterior: Evento Merrill Lynch em Nova York e Latibex em Madri.



Aquisições e Alianças Estratégicas

Em 2007 nossas atividades de aquisições e alianças estratégicas foram intensificadas. Da base inicial de 8 NDA's assinados na época do IPO, em abril de 2007, desistimos de 5 e incluímos 9 novas empresas, e atingindo 12 ao final do ano. As desistências decorreram consequência dos processos de *due-dilligence* mais profundos e criteriosos e também de negociações onde julgamos os preços inadequados.

Concluimos a aquisição da W2M, que contempla os ativos selecionados da Rentech, empresa líder e detentora do melhor software para redes de livrarias e lojas de cosméticos, cobrindo assim duas verticais importantes do varejo.

A assinatura do contrato com a Digi Teraoka, para a distribuição de balanças em regime exclusivo por período de dez anos, foi um importante passo para complementar nosso portfolio hardware. As balanças serão distribuídas pelo canal de Hardware Bematech. Consideramos que esta aliança estratégica cobriu uma potencial aquisição, tendo em vista não termos conseguido identificar uma aquisição que considerássemos *acreative* neste segmento.

Desde o IPO, desembolsamos ou temos comprometidos em parcelas já fixadas, cerca de R\$ 82,5 milhões com as aquisições realizadas. Adicionalmente, temos parcelas variáveis, baseadas em performance futura, comprometidas com as aquisições de GSR7 e W2M.

Mantemos nossa intenção de perseguir aquisições selecionadas visando cobrir todas as verticais relevantes em número de estabelecimentos no pequeno e médio varejo. Os 12 NDA's que mantemos ativos encontram-se em estágios diferentes de negociação.

Análise dos resultados do trimestre

Os dados discutidos nesta seção serão os comparativos entre o período encerrado em 31 de Dezembro de 2007 (4T07) comparado com o período encerrado em 31 de Dezembro de 2006 (4T06), na base pro forma, para melhor representar, de forma comparativa, a atual situação da companhia em comparação ao mesmo período de 2006, como se as aquisições da GEMCO e GSR7 tivessem ocorrido em 01 de janeiro de 2006.

As informações Pro forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

Receita Operacional Bruta de Vendas e Serviços

A receita operacional bruta atingiu R\$ 82,2 milhões no 4T07, aumento de 15,8% em relação ao 4T06, devido principalmente ao aumento de 28,2% das vendas de hardware. As vendas de software apresentaram declínio de 5,8%, em virtude da não realização de novas vendas de licenças do software ERP *Anywhere*, que ao término de 2006 tinham uma participação significativa no resultado desta unidade. Na unidade de serviços a receita apresentou redução de 13,3%, diretamente relacionado ao menor número de atendimentos ocorrido aos clientes de hardware e principalmente ao faturamento no 4T06 ter sido impulsionado por um faturamento não recorrente.

Fatores como a forte expansão do varejo brasileiro, e movimentos de ampliação da automatização dos estabelecimentos proporcionaram um excelente ano para a unidade de hardware a qual apresentou o crescimento total em 2007 de 32,8% em relação ao resultado pro-forma de 2006, o crescimento da unidade de serviços foi de 4,7%, e na unidade de software apresentou um decréscimo de 5,0%.

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

<i>(em R\$ mil)</i>	4T07	4T06*	3T07	2007	2006*	Varição 07/06
Receita bruta de vendas e serviços						
Hardware	62.204	48.527	55.516	213.477	160.806	32,8%
Software	6.542	6.940	6.185	23.823	25.080	(5,0%)
Serviços	13.472	15.546	13.638	56.305	53.790	4,7%
Total da receita bruta de vendas e serviços	82.218	71.013	75.339	293.605	239.676	22,5%

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações pró-forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

Deduções e Impostos

As deduções e impostos atingiram R\$ 14,4 milhões no 4T07, representando um aumento de 29,7% em comparação com o mesmo período de 2006. O maior volume de venda de hardware reflete a maior parte deste incremento, devido a maior tributação deste produto.

O incentivo fiscal de ICMS no 4T07 foi de R\$ 2,6 milhões, creditados diretamente ao Patrimônio Líquido, não transitando pelo resultado. O convenio referente a este incentivo foi reestabelecido e considerado integralmente no resultado da companhia em 2007. No acumulado do ano, este incentivo fiscal foi de R\$6,6 milhões representando apenas 12,8% do Ebitda Ajustado, participação a qual deverá ser reduzida à medida que ocorra a diversificação da receita da companhia, entre software e serviços, principalmente por meio das aquisições de empresas de software, assim estimamos que a relevância do incentivo para 2008 represente menos de 10% do Ebitda ajustado.

Receita Líquida de Vendas e Serviços

A receita líquida foi de R\$ 67,9 milhões no 4T07, aumento de 13,2% em comparação ao 4T06. A unidade de hardware apresentou crescimento de 26,8% em relação ao 4T06, representando 73,0% do mix total da empresa, as unidades de software e serviços apresentaram decréscimo de 6,3% e 14,9% respectivamente, representando 9,0% e 18,1% do mix total da empresa.

A receita líquida total em 2007 aumentou 21,7% em relação ao exercício pro-forma 2006, apresentando crescimento pouco acima do guidance fornecido pela companhia na apresentação de resultados do 3T07 que era de 20%.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita líquida:

(em R\$ mil)	4T07	4T06*	3T07	2007	2006*	Varição 07/06
Receita líquida de vendas e serviços						
Hardware	49.511	39.037	44.414	169.956	127.313	33,5%
Software	6.085	6.492	5.776	22.210	23.415	(5,1%)
Serviços	12.258	14.412	12.476	51.727	49.676	4,1%
Total da receita líquida de vendas e serviços	67.854	59.941	62.666	243.893	200.404	21,7%

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações pró-forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

Custos dos Produtos e Serviços Vendidos

O CPV aumentou 2,8 % em relação ao 4T06 passando para R\$ 32,3 milhões no 4T07, este aumento demonstra a eficiente gestão de custo, o qual apresentou crescimento muito abaixo da receita que teve aumento de 13,2%. Vale destacar que comparando as oscilações entre os trimestres em 2007, houve reduções significativas durante o ano, sendo que o 4T07 apresentou a menor taxa de crescimento de custo no ano. Este fato ocorreu devido às renegociações de custos realizadas com grandes fornecedores de componentes eletrônicos para hardware.

Apesar do aumento dos custos com entrega do *back log* para clientes corporativos na unidade de software, o custo total da companhia apresentou crescimento de 22,4% alinhado com o crescimento da receita líquida que foi de 21,7%.

Lucro Bruto

Como reflexo do que foi exposto anteriormente, o lucro bruto atingiu R\$ 35,6 milhões no 4T07, em comparação a R\$ 28,5 milhões no 4T06, representando um aumento de 24,7%. A margem bruta no 4T07 foi de 52,4%, 4,8p.p superior ao 4T06. O aumento na margem bruta deve-se a renegociação de alguns contratos de matéria-prima e ao ganho de escala na produção de hardware, a qual apresentou significativo crescimento.

No acumulado 2007 o lucro bruto foi de R\$123,5 milhões representando um aumento de 21,0% em relação ao resultado pro-forma 2006 que foi de R\$102,0 milhões. A margem no acumulado do ano foi de 50,6%.

Despesas Operacionais

As despesas operacionais somaram R\$ 24,1 milhões no 4T07 redução de 12,5% em comparação ao 4T06. No acumulado do ano às despesas totalizaram R\$ 121,2 milhões, representando um aumento de

36,4% em comparação ao exercício pro-forma 2006, este aumento foi preponderantemente decorrente das despesas com vendas, conforme comentado a frente.

A tabela a seguir apresenta a abertura das despesas operacionais:

<i>(em R\$ mil)</i>	4T07	4T06*	3T07	2007	2006*	Varição 07/06
Despesas Operacionais						
Despesas de vendas	(12.499)	(8.785)	(10.981)	(44.723)	(30.176)	48,2%
Comercial	(8.675)	(4.844)	(6.565)	(28.209)	(16.904)	66,9%
Marketing	(1.504)	(1.605)	(1.292)	(5.062)	(5.064)	0,0%
Comissões	(1.228)	(1.634)	(2.291)	(7.994)	(6.232)	28,3%
Frete	(1.092)	(702)	(833)	(3.458)	(1.976)	75,0%
Despesas administrativas e gerais	(9.766)	(10.373)	(8.125)	(36.407)	(35.252)	3,3%
Receitas financeiras	6.313	1.203	6.720	19.183	4.447	331,4%
Despesas financeiras	(2.310)	(3.617)	(2.704)	(12.578)	(7.700)	63,4%
Equivalência patrimonial	-	79	-	-	118	-
Amortização do Ágio	(5.571)	(4.595)	(5.158)	(20.135)	(18.295)	10,1%
Outras (despesas) e receitas operacionais	(233)	(1.427)	(307)	(26.536)	(2.009)	N/A
Total de despesas operacionais	(24.066)	(27.515)	(20.555)	(121.196)	(88.867)	36,4%

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações pró-forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

Despesas de venda

As despesas com vendas atingiram R\$ 12,5 milhões no 4T07, representando aumento de 42,3% em comparação ao mesmo período de 2006. Este aumento reflete o maior volume de hardware vendido, principalmente de impressoras, o qual impacta diretamente nas despesas com fretes sobre as vendas e na remuneração variável da equipe de vendas. A reformulação da política de participação de resultados da companhia, também foi responsável por parte deste aumento.

No acumulado do ano as despesas com vendas totalizaram R\$44,7 milhões representando um aumento de 48,2% em relação ao resultado pro-forma 2006. Este aumento deve-se principalmente despesas relacionadas a gastos com pessoal, comissões e fretes, além disso, despesas operacionais atreladas ao suporte da equipe comercial, como 0800, despesas com viagens e marketing sofreram elevação significativa variação.

Despesas gerais e administrativas

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 9,8 milhões, redução de 5,9% em comparação ao mesmo período de 2006. A queda reflete principalmente os ajustes no quadro de pessoal, ganhos com sinergias, realizados em 2007 e a reclassificação de despesas da unidade de software, as quais foram deslocadas para a linha de custos com o objetivo de padronização de práticas contábeis nas empresas adquiridas.

No acumulado do ano as despesas administrativas totalizaram R\$36,4 milhões representando um aumento de 3,3% em relação ao resultado pro-forma 2006.

Resultado financeiro

O resultado financeiro líquido foi positivo em R\$ 4,0 milhões no 4T07, em comparação ao resultado negativo de R\$ 2,4 milhões no mesmo período de 2006. Este resultado positivo foi gerado pela

aplicação dos recursos provenientes da abertura de capital, basicamente em aplicações com rendimentos vinculados ao CDI. Estes recursos serão utilizados para o pagamento das parcelas futuras das aquisições já feitas e em novas aquisições, de acordo com a estratégia da companhia.

No acumulado do ano o resultado financeiro totalizou R\$6,6 milhões, frente ao resultado negativo de R\$3,3 milhões no resultado pro-forma 2006.

Amortização de ágio

No 4T07 tivemos uma amortização de ágio no valor de R\$ 5,6 milhões, valor gerado pelas aquisições da GEMCO e GSR7.

No acumulado do ano a amortização de ágio totalizou R\$20,1 milhões, representando um aumento de 10,1% em relação ao resultado pro-forma 2006.

A partir do primeiro trimestre de 2008, com a incorporação da Gemco e C&S pela Bematech, aprovada em AGE realizada em 31/01/2008, passa-se a auferir o benefício decorrente do aproveitamento fiscal da amortização do ágio, isso é, aproveita-se a parcela amortizada do ágio reduzindo-se a base para o cálculo do imposto de renda da Companhia, representando R\$2,1 milhões no ano de 2008.

Resultado operacional

Em decorrência do que foi acima exposto, o lucro operacional no 4T07 foi de R\$ 11,5 milhões, frente ao resultado negativo de R\$ 0,1 milhão no 4T06.

No acumulado do ano o lucro operacional totalizou R\$2,3 milhões, representando uma redução de 76,5% em relação ao resultado pro-forma 2006 que foi de R\$9,9 milhões. Esta redução deve-se principalmente as despesas com o IPO que totalizaram R\$22,6 milhões. Expurgando as despesas não recorrentes que totalizaram R\$ 25,2 milhões (consideradas as despesas do IPO) do resultado em 2007, o resultado operacional seria de R\$ 27,5 milhões.

Imposto de Renda e Contribuição Social

No 4T07, registramos o valor de R\$ 5,0 milhões referente a Imposto de renda e contribuição social, frente ao pagamento de R\$ 1,1 milhão no 4T06.

No acumulado do ano o imposto de renda e contribuição social totalizaram R\$7,0 milhões, representando uma redução de 12,8% em relação ao resultado pro-forma 2006. Esta redução deve-se aos prejuízos contábeis apresentados pela companhia no 1T07 e 2T07.

Conforme comentado anteriormente, em 2008, a Companhia passa a auferir benefício fiscal decorrente da amortização do ágio gerado pela aquisição da GEMCO com base na Lei 9.532, após a incorporação desta subsidiária pela companhia.

Resultado Líquido

Em consequência das variações acima descritas a Bematech apresentou um lucro líquido de R\$ 6,5 milhões no 4T07, frente ao prejuízo de R\$ 0,1 milhão no 4T06.

No acumulado do ano companhia apresentou um prejuízo de R\$5,3 milhões, frente ao lucro líquido de R\$5,2 milhões no resultado pro-forma 2006. O lucro líquido negativo foi impactado pelas não recorrências como exposto acima. Expurgando as mesmas, o lucro líquido ajustado seria de aproximadamente R\$11,3 milhões, representando um aumento de 100% em relação ao exercício pro-forma 2006.

Ebitda Ajustado

(em R\$ mil, exceto %)	4T07	4T06*	3T07	2007	2006*	Variação 07/06
Lucro Líquido do Exercício	6.487	(131)	6.306	(5.349)	5.212	(202,6%)
Resultado Financeiro	(4.003)	2.414	(4.016)	(6.605)	3.253	(303,0%)
Provisão para IR e CS	5.024	1.094	4.027	7.045	8.082	(12,8%)
Depreciações e Amortizações	6.542	5.663	6.095	23.863	22.347	6,8%
EBITDA	14.050	9.040	12.412	18.954	38.894	(51,3%)
Ajustes de Incentivos Fiscais e Não Recorrentes	2.614	1.085	1.158	32.452	4.713	588,6%
EBITDA Ajustado	16.664	10.125	13.570	51.406	43.607	17,9%
Margem de EBITDA Ajustado	24,6%	16,9%	21,7%	21,1%	21,8%	

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações pró-forma apresentadas são para fins comparativos e não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

A geração de caixa, medida pelo Ebitda Ajustado pelos incentivos fiscais, foi de R\$ 16,7 milhões no 4T07, 64,6% superior ao valor registrado no mesmo período de 2006, representando uma margem ajustada pelos incentivos fiscais de 24,6%, a maior margem trimestral de 2007. A companhia considerou 100% do benefício no exercício de 2007 em virtude da nova redação do Decreto 5.375/02, que permite que as empresas que atuam no setor de tecnologia no Estado do Paraná, incluindo a Bematech, possam usufruir dos incentivos fiscais previstos naquele instrumento normativo (Art. 3º do Decreto 5.375/02). O Ebitda Ajustado total em 2007 foi de R\$51,4 milhões apresentando crescimento de 17,9% em relação ao resultado pro-forma de 2006. A margem ebitda da companhia foi de 21,1% alinhada com o guidance fornecido na apresentação de resultados no 3T07.

Informações Adicionais

Destaques

Em 2007 foram selecionados 6 talentos entre 350 currículos de jovens promissores para o primeiro ano do Programa de Trainee, com início em fevereiro 2008 e duração mínima de 12 meses. O programa contempla um estágio inicial em todas as diretorias da empresa, em modelo de *job rotation*, para posteriormente serem alocados nas áreas de interesse: Finanças, *Corporate*, Operações, Universidade Bematech e Desenvolvimento de negócios. Após a finalização do programa poderão ser alocados em posições estratégicas na empresa, de acordo com a performance de cada um e as oportunidades do momento.

Evento Subseqüente

Em 16 de janeiro, a Bematech finalizou o processo de aquisição da empresa W2M Serviços de Informática Ltda (que congrega ativos selecionados da Rentech), provedora de software para livrarias e lojas de cosméticos. As atividades de análise de potenciais sinergia e integração do *management* foram iniciadas em janeiro bem como o mapeamento dos canais utilizados por ambas para que as companhias, as atividades operacionais que permitam a relação de vendas cruzadas serão realizadas durante todo o exercício.

Entre os dias 13 e 16 de janeiro, a Bematech participou do 97th Retail's Big Show, maior evento mundial de varejo, organizada pela NRF (National Retail Federation), em Nova York. Mais do que a apresentação de produtos, o evento foi uma grande oportunidade de relacionamento. A delegação brasileira no evento foi a segunda maior, atrás apenas dos canadenses. Foram mais de 700 brasileiros

entre varejistas, consultores e fornecedores diversos que foram a Nova Iorque em busca de novidades e contatos. A Bematech se fez presente com stand próprio, apresentando equipamentos comercializados no mercado norte americano além de aplicativos próprios e de parceiros locais. As soluções foram apresentadas para clientes e *prospects* do Brasil, América Latina, EUA, Europa e Ásia.

Em 31 de janeiro, a companhia realizou em sua sede a primeira Assembleia Geral Extraordinária após a abertura de capital, as deliberações desta assembleia estavam relacionadas à incorporação das empresas Gemco e C&S à Bematech. A reunião contou com acionistas representando 37,8% do capital social da companhia, os quais aprovaram por unanimidade os termos da incorporação.

Discussão sobre resultados futuros

O atual cenário econômico do país, e as elevadas taxas de crescimento apresentadas pelo varejo levam a Bematech a reafirmar o guidance fornecido na apresentação de resultados do 3T07, crescimento de cerca de 25%, com margem Ebitda ajustada entre 22% e 25%.

A companhia segue confiante em relação aos *drivers* que dão base as projeções de crescimento; O canal BOSS foi lançado com a expectativa de proporcionar uma nova dinâmica ao mercado de automação comercial, estimulando a venda de soluções completas Bematech para os pequenos e médios varejistas; O forte potencial de *cross selling* para clientes do grande varejo permitirá a Bematech crescer horizontalmente em sua base atual de clientes, e aumentar a parcela recorrente do faturamento; As aquisições de empresas em verticais estratégicas proporcionarão a ampliação da base de clientes, absorção de conhecimentos das verticais, acesso a novas tecnologias e o complemento do portfólio de softwares oferecidos; Aliados ao forte crescimento do varejo brasileiro, e o estímulo estadual para maior fiscalização dos estabelecimentos comerciais e o atual cenário econômico do país.

A Bematech é líder no segmento de automação comercial brasileiro, sendo uma empresa provedora de soluções integradas 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 e serviços. Possuímos onze filiais no Brasil e subsidiárias nos EUA, Taiwan, Alemanha e Argentina.

Afirmções 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 segue quatro páginas com quadros financeiros --

Demonstração de Resultado Consolidado Pró-forma (Considerando a aquisição da Gemco e GSR7 a partir de 01/01/2006) (Em milhares de Reais).

	4T07	4T06*	2007	2006**
Receita Bruta Operacional	82.218	71.013	293.605	239.676
Impostos sobre as vendas	(13.122)	(10.284)	(45.035)	(34.913)
Devoluções e Abatimentos	(1.242)	(790)	(4.677)	(4.359)
Receita Operacional Líquida	67.854	59.939	243.893	200.404
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados	(32.291)	(31.423)	(120.372)	(98.313)
Lucro Bruto	35.563	28.516	123.521	102.091
Receitas (Despesas) Operacionais				
Despesas de Vendas	(12.499)	(8.875)	(44.723)	(30.176)
Despesas Gerais e Administrativas	(9.766)	(10.373)	(36.406)	(35.252)
Receitas Financeiras	6.313	1.203	19.183	4.447
Despesas Financeiras	(2.310)	(3.617)	(12.578)	(7.700)
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	79	-	118
Amortização de Ágio	(5.571)	(4.595)	(20.135)	(18.295)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(233)	(1.427)	(26.536)	(2.009)
Juros Sobre Capital Próprio	-	(1.057)	-	(3.320)
Lucro Prejuízo Operacional	11.497	(56)	2.326	9.904
Resultado Não Operacional	14	(38)	74	70
Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio	11.511	(94)	2.400	9.974
Imposto de Renda Corrente	(2.632)	(524)	(5.222)	(5.632)
Contribuição Social Corrente	(990)	(485)	(1.938)	(2.365)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(1.402)	(85)	115	(85)
Lucro Líquido (Prejuízo) Antes da Reversão de JCP	6.487	(1.188)	(4.645)	1.892
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	-	1.057	-	3.320
Participações Minoritárias	-	-	(704)	-
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.487	(131)	(5.349)	5.212

Reconciliação do EBITDA

Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.487	(131)	(5.349)	5.212
(+) Resultado Financeiro	(4.003)	2.414	(6.605)	3.253
(+) Provisão para IR e CS	5.024	1.094	7.045	8.082
(+) Depreciações e Amortizações	6.542	5.663	23.863	22.347
EBITDA	14.050	9.040	18.954	38.894
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	2.614	1.085	6.591	4.713
(+) Participações Minoritárias	-	-	704	-
(+) Despesas Não Recorrentes	-	-	25.127	-
EBITDA Ajustado	16.664	10.125	51.406	43.607
Margem de EBITDA Ajustado	24,6%	16,9%	21,1%	21,8%

Demonstração de Resultado Consolidado (Em milhares de Reais).

	4T07	4T06	2007	2006
Receita Bruta Operacional	82.218	68.011	293.605	192.293
Impostos sobre as vendas	(13.122)	(10.110)	(45.035)	(32.018)
Devoluções e Abatimentos	(1.242)	(796)	(4.677)	(4.276)
Receita Operacional Líquida	67.854	59.939	243.893	155.999
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados	(32.291)	(30.416)	(120.372)	(85.626)
Lucro Bruto	35.563	26.689	123.521	70.373
Receitas (Despesas) Operacionais				
Despesas de Vendas	(12.499)	(8.628)	(44.723)	(27.987)
Despesas Gerais e Administrativas	(9.766)	(10.240)	(36.406)	(22.173)
Receitas Financeiras	6.313	1.194	19.183	3.999
Despesas Financeiras	(2.310)	(3.180)	(12.578)	(5.468)
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-	-	-
Amortização de Ágio	(5.571)	(2.155)	(20.135)	(2.155)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(233)	(1.419)	(26.536)	(2.506)
Juros Sobre Capital Próprio	-	(1.057)	-	(3.320)
Lucro Prejuízo Operacional	11.497	1.204	2.326	10.763
Resultado Não Operacional	14	(38)	74	70
Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio	11.511	1.166	2.400	10.833
Imposto de Renda Corrente	(2.632)	(666)	(5.222)	(3.348)
Contribuição Social Corrente	(990)	(534)	(1.938)	(1.527)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(1.402)	(85)	115	(85)
Lucro Líquido (Prejuízo) Antes da Reversão de JCP	6.487	(119)	(4.645)	5.873
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	-	1.057	-	3.320
Participações Minoritárias	-	(1.442)	(704)	(1.442)
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.487	(504)	(5.349)	7.751
Reconciliação do EBITDA				
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.487	(504)	(5.349)	7.751
(+) Resultado Financeiro	(4.003)	1.986	(6.605)	1.469
(+) Provisão para IR e CS	5.024	1.285	7.045	4.960
(+) Depreciações e Amortizações	6.542	998	23.863	5.852
EBITDA	14.050	3.765	18.954	20.032
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	2.614	1.085	6.591	4.713
(+) Participações Minoritárias	-	-	704	-
(+) Despesas Não Recorrentes	-	-	25.127	-
EBITDA Ajustado	16.664	4.850	51.406	24.745
Margem de EBITDA Ajustado	24,6%	8,5%	21,1%	15,9%

Balanco Patrimonial Consolidado (Em milhares de Reais).

<i>Ativo</i>	<i>31/12/07</i>	<i>30/09/07</i>	<i>Passivo</i>	<i>31/12/07</i>	<i>30/06/07</i>
Circulante			Circulante		
Disponibilidades	185.604	180.658	Fornecedores	17.377	16.574
Títulos e Valores Imobiliários	23.951	33.712	Empréstimos e Financiamentos	5.170	4.893
Contas a Receber de Clientes	60.148	52.152	Salários e Obrigações Sociais	5.936	7.726
Estoques	17.320	18.337	Obrigações Tributárias	2.828	2.431
Impostos a Recuperar	6.060	6.007	Juros Sobre Capital Próprio a Pagar	63	63
Outros Créditos	1.514	2.250	Comissões a Pagar	1.564	2.642
Total do Ativo Circulante	294.597	293.116	Provisão para Participação nos Resultados	1.845	62
			Imposto de Renda e Contribuição Social	1.921	1.053
Não-Circulante			Provisão para Contingências	647	934
Realizável a Longo Prazo			Provisão para Pagamento de Aquisições	28.555	34.994
Caução Contratual	9.500	9.500	Outras Obrigações	4.896	4.207
Depósitos Judiciais	2.475	1.927	Total do Passivo Circulante	70.762	75.579
Títulos e Valores Mobiliários	3.849	3.849	Não-Circulante		
IR e Contribuição Social Diferidos	2.166	3.038	Exigível a Longo Prazo		
Outros	0	112	Empréstimos e Financiamentos	18.896	20.714
Investimentos	2	5	Obrigações Tributárias	1.035	1.062
Imobilizado Líquido	9.222	9.161	Provisão para Contingências	15.720	16.029
Ativo Intangível	387	317	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	4.103	3.677
Diferido Líquido	133.721	133.065	Provisão para Perdas em Sociedades Controladas	-	0
Total do Ativo não Circulante	161.322	160.974	Provisão para Pagamento de Aquisições	0	0
			Outras Obrigações	373	396
			Total do Passivo Não Circulante	40.127	41.878
			Participações Minoritárias	-	704
			Patrimônio Líquido		
			Capital Social	338.000	338.000
			Reserva de Capital	6.601	3.987
			Reserva de Lucros	5.778	5.778
			(Prejuízos) Lucros Acumulados	(5.349)	(11.836)
			Total do Patrimônio Líquido	345.030	335.929
Total do Ativo	455.919	454.090	Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	455.919	454.090

Demonstração dos fluxos de caixa (método indireto) (Em milhares de Reais)

	2007	2006
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais		
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(5.349)	7.751
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido Obtido das Atividades Operacionais		
Depreciação e Amortização	3.728	3.697
Amortização do Ágio	20.135	2.155
Provisão para Contingências	442	3.040
Impostos Diferidos	(75)	78
Participações Minoritárias	(1.540)	1.540
Baixa de Ativo Diferido	178	46
Baixa de Ativo Imobilizado	3	46
Aumento (diminuição) de ativos:		
Contas a receber	(24.678)	(19.653)
Estoques	(5.222)	(3.009)
Impostos a Recuperar	(2.857)	(1.369)
Títulos e Valores Imobiliários	(17.629)	(6.549)
Depósitos Judiciais	(1.741)	(4)
Outros Ativos	396	(11.194)
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	3.307	6.507
Obrigações Tributárias	432	1.872
Juros sobre Capital Próprio	(7.672)	2.007
Outros Passivos	5.576	14.936
Caixa Líquido (aplicado nas) Obtido das Atividades Operacionais	(32.566)	1.897
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos		
Provisão para Pagamento de Investimento	(29.131)	57.168
(Aquisições) de intangível	(30)	-
(Aquisições) de imobilizado	(2.597)	(5.277)
(Aumento) do diferido	(65.884)	(84.893)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimentos	(97.642)	(33.002)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Aumento de Capital	297.401	-
Subvenção para investimentos	6.601	4.713
Empréstimos Capturados (pagos), Líquidos	(1.872)	23.920
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	302.127	28.633
Aumento (redução) no caixa e Equivalentes no Exercício	171.922	(2.472)
Caixa e Equivalentes no Início do Exercício	13.682	16.154
Caixa e Equivalentes no Final do Exercício	185.604	13.682