

Com crescimento de 116% em Software, Receita Líquida e Ebitda crescem 33% e 64% respectivamente.

Curitiba, 04 de agosto de 2008. A Bematech S.A. (Bovespa: BEMA3), empresa líder no segmento de automação comercial brasileiro, anunciou hoje os resultados consolidados do segundo trimestre de 2008 (2T08). 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
Viviane Suzuki - GRI
Fernanda Pacheco

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

Teleconferência sobre Resultados 2T08

Terça-feira, 05 de Agosto de 2008

Português

10:00 (BR), 09:00 (US-ET)
Telefone: (55 11) 2188-0188
Código: Bematech

Inglês

12:00 (BR), 11:00 (US-ET)
Telefone: (1-412) 858-4600
Código: Bematech

Webcast:

www.bematech.com.br/ri



Índice de Ações com Tag Along Diferenciado



Destaques do 2T08 e Eventos Subseqüentes

- EBITDA ajustado atinge R\$ 17,6 milhões com margem de 22,4%;
- Receita líquida atinge R\$ 78,6 milhões, crescimento de 33%;
- Receita líquida de Software cresce 116% puxada pelo crescimento de 230% da receita de licenças vendidas;
- Receita líquida de hardware cresce 30% e de serviços 14%;
- 3 aquisições consolidam a presença da Bematech no segmento Hospitality levando-a a Liderança como provedora de soluções para Food Service com a aquisição da MisterChef, empresa de software para o pequeno restaurante e a conclusão da aquisição da Snackcontrol, empresa líder no segmento de franquias. Logic Controls soma-se as duas empresas anteriores fornecendo uma plataforma de hardware para o segmento;
- Smart Practico, (sucesso no primeiro trimestre de comercialização do produto – 208 licenças vendidas);
- Lançamento do Super Garantia, pacote que amplia o serviço de manutenção para o pequeno e médio varejistas;
- Bematech recebe prêmio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior: Universidade Bematech foi escolhida a melhor iniciativa voltada a públicos externos no País.

O CENÁRIO DO VAREJO BRASILEIRO

Segundo os dados mais recentes da Pesquisa Anual do Comércio - IBGE ,divulgada recentemente, o mercado alvo da Bematech , o comércio por varejo , passou de 1.220.031 estabelecimentos, em 2005, para 1.317.727 em 2006, evolução de 8%. Gerou R\$ 443,9 bilhões em receita operacional líquida que representa um crescimento de 15,2% em relação ao ano anterior. Ocupou 5,8 milhões de pessoas, com um crescimento de 10,5%, e pagou R\$ 39,8 bilhões em remunerações.

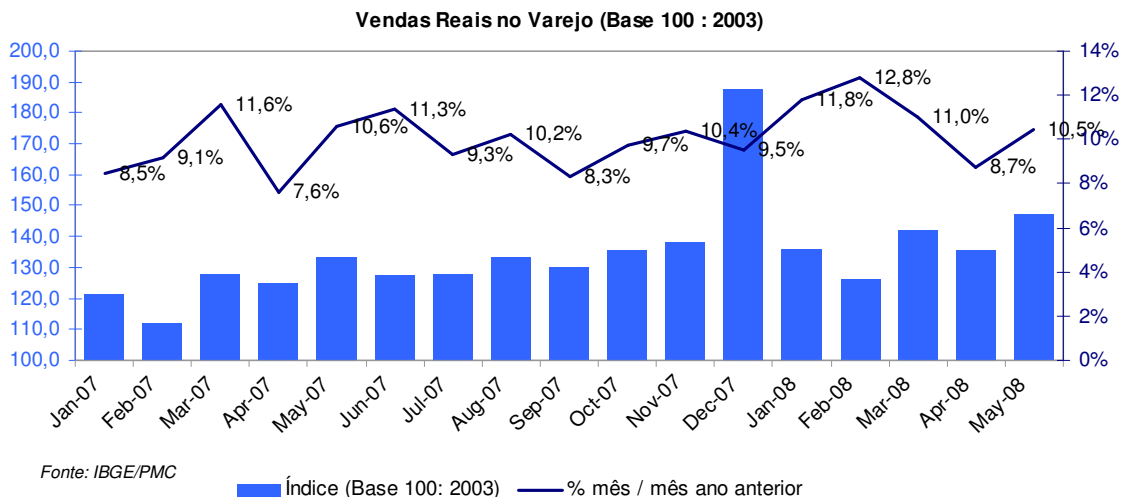
É importante ressaltar, no varejo, o maior crescimento da receita operacional líquida perante o número de estabelecimentos. Apesar da maior receita, a redução de margem denota o acirramento da concorrência. Neste contexto, as soluções ofertadas pela Bematech tornam o varejista mais eficiente e capacitado a enfrentar as pressões por custos e atingir maior agilidade nos processos.

Ao analisar as pequenas empresas (até 19 pessoas) do comércio varejista, verificam-se 1.261.273 estabelecimentos, evolução de 8,8% em relação a 2005, com uma receita operacional líquida 18,9% maior do que a do ano anterior. Este crescimento superou os 14,4% do comércio total e os 10,6% das grandes empresas (mais de 499 pessoas). Isso mostra mais uma vez o correto posicionamento de mercado da Bematech.

O IBGE ainda destaca: "O comércio varejista passou por transformações nos últimos anos decorrentes da inflação baixa e da absorção de inovações tecnológicas...", e, involuntariamente, endossa nosso posicionamento.

O ambiente varejista em 2008

Ao analisarmos 2008 sob a ótica da Pesquisa Mensal de Comércio (PMC) do IBGE, percebemos que o varejo continua crescendo, com leve aceleração em maio. Ao analisar o índice de vendas reais no varejo, é possível verificar com clareza o crescimento. Janeiro, fevereiro e março têm desempenhos muito bons em comparação com o mesmo período do ano passado, com alta de 11,8%, 12,8% e 11,0% respectivamente. Em abril verificamos um crescimento de 8,7% e em maio 10,5% em relação ao mesmo período de 2007.



AMBIENTE DE NEGÓCIOS

Software

A unidade de *software* teve um forte crescimento de 116% na receita líquida no 2T08, impulsionado principalmente pelo aumento de vendas de novas licenças. A linha de licenças apresentou crescimento de 230% em relação ao 2T07, atingindo um total de 586 licenças vendidas no período.

Receita de software atinge R\$ 9,9 milhões

A venda de licenças de *software* para o pequeno e médio varejo continua em processo acelerado de crescimento. No 2T08 nossas vendas de *Smart e Pharmacy* cresceram 91% em relação ao 2T07, totalizando 296 novas licenças.

Em junho vendemos o *software Gemco Anywhere* para SIPOLATI, rede de 21 lojas de eletrônicos, localizada no Espírito Santo, maior vendedor de celular VIVO e de computadores do Espírito Santo.

O novo produto *Smart Practico* lançado em abril, fruto de integração da Bematech, antiga Gemco e W2M (antiga Rentech), considerado a porta de entrada para que varejistas tenham acesso à automação comercial, foi destaque de vendas no trimestre, com 208 licenças vendidas, consequência de agressiva campanha junto as revendas.



O processo de treinamentos para que revendas estejam aptas para comercialização de *software* continua em andamento. Finalizamos o 2T08 com 146 revendas treinadas para comercialização de *software* para pequenos e médios varejistas (dentre estas 31 são revendas Bematech *One Stop Shop*). Criamos uma nova política comercial para estimular ainda mais as vendas de *software*: a POCOM - Política Comercial da Unidade de Software que trata dos aspectos comerciais de pré-venda e vendas (ATENDIMENTO) e POART - Política de Atendimento e Relacionamento da Unidade de Software que trata dos aspectos técnicos de implantação e suporte técnico (RELACIONAMENTO). Através dessas políticas, proporcionaremos maior padronização de nossos processos, e com lista de preços diferenciados respeitaremos as características regionais de nossas filiais. Continuamos com as campanhas de vendas, iniciadas no ano passado, "A revenda é *Smart*" e o "Cliente é *Smart*".

Soluções

51 Contratos com canal Bematech One Stop Shop

Finalizamos o segundo trimestre com 51 contratos assinados por revendas para adesão ao canal Bematech *One Stop Shop*. Além de treinamentos de capacitação para estas revendas, disponibilizamos ferramentas de apoio para apresentação dos produtos a clientes finais (Kits Treinamentos). Reforçamos o objetivo de chegar ao número de 80 revendas até dezembro.

Hardware

Lançamento de nova Impressora Fiscal: MP4000 e Vendas do Modelo MP7000

As vendas de *hardware* no 2T08 apresentaram crescimento de 30% em relação ao 2T07. Esta unidade possui sazonalidade histórica, que tem no segundo semestre do ano o maior volume de vendas.

O programa Nota Fiscal Paulista, teve seu cronograma de implementação para diversos segmentos finalizado em maio, porém neste trimestre as vendas de impressoras fiscais no Estado de São Paulo permaneceram impulsionadas, apresentando crescimento de 98% em relação ao mesmo período de 2007, e de 24% em relação ao 1T08. A troca de parque de impressoras fiscais matriciais por térmicas, também permanecem aquecidas, justificando assim o forte aumento nas vendas de *hardware* no período. Além

do destaque de vendas de impressoras fiscais, os demais itens complementares às soluções de *hardware* para automação comercial como gavetas, leitores de códigos de barras, monitores, teclados e suprimentos vem apresentando uma trajetória de crescimento bastante significativa. Lançamos no 1T08 a impressora fiscal de duas estações MP 7000 (permite a emissão de cupons fiscais e preenchimento automático de cheques), e 210 unidades já foram comercializadas no 2T08. Outra grande novidade do trimestre foi a homologação em abril da versão fiscal da nova impressora com tecnologia 100% Bematech, a MP4000. O produto destaca-se pela alta qualidade de impressão e velocidade, permitindo a impressão de até 250 mm/s – uma das impressoras mais rápidas do mundo.

A produção de hardware no 2T08 atingiu o recorde de 53.044 unidades fabricadas. Sendo que no mês de Junho/2008, foram produzidas 19.806 unidades para um mix de aproximadamente 100 itens de catálogo com apenas um turno de produção. Nossa fábrica de hardware tem alcançado significativos ganhos de produtividade e ampliado mensalmente os níveis de produção.

Serviços

A unidade de serviços apresentou no 2T08 crescimento na receita líquida de 14% em relação ao mesmo período de 2007. Este crescimento deveu-se principalmente aos novos contratos com fabricantes iniciados no 1T08, a ampliação do parque de *hardware* de um de nossos principais clientes, a expansão dos atendimentos aos clientes atuais, além de um maior crescimento no volume de atendimentos ao parque de impressoras.

Lançamos no 2T08 o pacote de serviços destinado a pequenos e médios varejistas, denominado “Super Garantia”, comercializado pelo canal de *hardware*, este produto permite que a garantia dos equipamentos Bematech sejam estendidos pelo prazo de 12 meses após o prazo normal de garantia. Este lançamento reforça nosso posicionamento de sempre buscar a ampliação da oferta de produtos para pequenos e médios varejistas, e o desenvolvimento de produtos atrelados a receitas recorrentes.

O plano de integração entre as 440 RAT’s (Rede de Assistência Técnica) Bematech e as 44 bases de atendimento da GSR7, continua em andamento, e fechamos o 2T08 com 4 RAT’s aptas a receberem equipamentos de todas as naturezas de contratos atendidos pela Bematech. A integração será realizada ao longo de 2008, e esperamos proporcionar ganhos de sinergia em custos e qualidade dos serviços prestados aos nossos clientes.

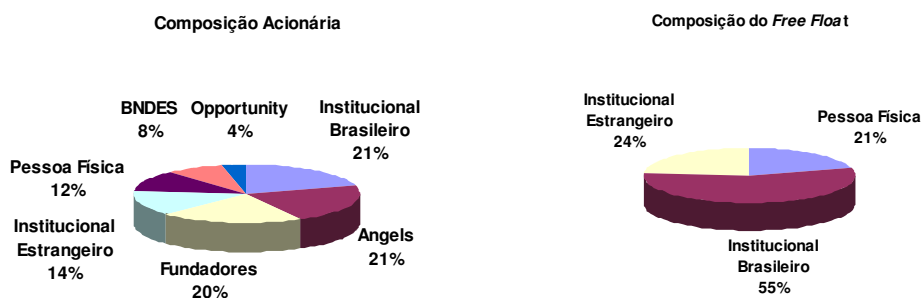
O novo modelo integrador para o TEF está em fase final de negociação junto as redes adquirentes Visanet, Redecard e Amex. Nesse momento a discussão é operacional (entrada do novo modelo), jurídica (questões contratuais) e últimos aspectos comerciais. O novo modelo deverá entrar em vigor ao longo do 2o semestre de 2008.

Aquisições

Continuamos com a nossa estratégia de aquisições em verticais selecionadas do varejo bem como empresas com diferenciais estratégicos como forma de ampliar a oferta de soluções aos nossos clientes, pequeno e médio varejistas. Em consonância com as aquisições recentemente divulgadas (Vide sessão “Evento Subseqüente”), contamos atualmente com 8 acordos de confidencialidade (NDA’s), sendo a maioria destas empresas de *software*, focadas em verticais específicas do varejo, e alinhadas com nossa estratégia de completar a oferta de soluções completas para o varejo.

Mercado de Capitais

Ao final do 2T08 nossa base acionária contava com 6.090 acionistas. O volume financeiro negociado com as ações da Companhia teve volume médio de R\$ 1,7 milhões e 207 negócios diários. O *free float* é de 58%.



Análise dos resultados do trimestre

Os dados discutidos nesta seção serão os comparativos entre o período encerrado em 30 de Junho de 2008 (2T08) e o período encerrado em 30 de Junho de 2007 (2T07).

Receita Operacional Bruta de Vendas e Serviços

A receita operacional bruta atingiu R\$94,3 milhões no 2T08, aumento de 33% em relação ao 2T07. Contribuiu para este crescimento o aumento de 114% na receita da unidade *software*. O aumento da receita de *software* é percebido com o aumento na venda de novas licenças ao longo do primeiro semestre de 2008 e da receita gerada pelo parque instalado de licenças (receita recorrente de manutenção), que vem contribuindo para o aumento da participação de receitas recorrentes no resultado da companhia.

A unidade de serviços apresentou crescimento de 16% no 2T08. Este crescimento reflete a ampliação das atividades de prestação de serviços da GSR7, com o início de atendimento as novas parcerias com fabricantes de equipamentos que foram fechadas no 1T08, como CCE, Semp Toshiba e IBM.

O crescimento do varejo brasileiro e movimentos de ampliação da automatização dos estabelecimentos continuam proporcionando um forte crescimento para a unidade de *hardware* que fechou o trimestre com crescimento de 29% em relação ao mesmo período de 2007. Também como destaques nesta análise o crescimento de vendas de periféricos e impressoras fiscais principalmente do Estado de São Paulo.

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

(em R\$ mil)	2T08	2T07	1T08	1S08	1S07	Varição 2T08/2T07
Receita bruta de vendas e serviços						
<i>Hardware</i>	67.421	52.066	52.793	120.214	95.757	29%
<i>Software</i>	10.531	4.929	8.210	18.741	11.097	114%
<i>Serviços</i>	16.368	14.171	15.378	31.746	29.194	16%
Total da receita bruta de vendas e serviços	94.320	71.166	76.381	170.701	136.048	33%

Deduções e Impostos

As deduções e impostos atingiram R\$ 15,7 milhões no 2T08, representando um aumento de 30% em comparação com o mesmo período de 2007. O maior volume de venda de *hardware* reflete a maior parte deste incremento devido a sua maior tributação em relação a *software* e serviços.

Em atendimento a instrução CVM 469 de 02 de maio de 2008, o incentivo fiscal de ICMS que no 2T08 totalizou R\$ 3,4 milhões, foi creditado diretamente ao Passivo Não Circulante, na conta de Resultado de Exercícios Futuros, não transitando pelo resultado.

Receita Líquida de Vendas e Serviços

A receita líquida foi de R\$ 78,6 milhões no 2T08 representando um aumento de 33 % em comparação ao 2T07. A unidade de *hardware* apresentou crescimento de 30% em relação ao 1T07, representando 68% da receita total da empresa. A unidade de *software* apresentou crescimento de 116% e a unidade de serviços apresentou crescimento de 14%, representando 13% e 19% do *mix* total da empresa, respectivamente.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita líquida:

(em R\$ mil)	2T08	2T07	1T08	1S08	1S07	Varição 2T08/2T07
Receita líquida de vendas e serviços						
<i>Hardware</i>	53.784	41.428	42.102	95.886	76.032	30%
<i>Software</i>	9.920	4.588	7.641	17.561	10.349	116%
<i>Serviços</i>	14.919	13.093	14.015	28.934	26.993	14%
Total da receita líquida de vendas e serviços	78.623	59.109	63.758	142.381	113.373	33%

Custos dos Produtos e Serviços Vendidos

O CPV apresentou crescimento de 45 % em relação ao 2T07 passando para R\$ 43,2 milhões. Se ajustarmos a base dos custos do 2T07 (R\$2,3 milhões) que foram classificados como despesas administrativas na GSR7 no 2T07, o crescimento seria de 35%. Em 2008 essas despesas são contabilizadas integralmente em custos. Considerando que a receita de *hardware* teve um crescimento de 30% e tem um custo eminentemente variável e *software* cresceu 116%, esse crescimento foi linha com o crescimento de custos.

Lucro Bruto

Como reflexo do que foi exposto anteriormente, o lucro bruto atingiu R\$ 35,4 milhões no 2T08, em comparação a R\$ 29,4 milhões no 2T07, representando um aumento de 20%. A margem bruta sofreu uma redução devido ao novo padrão contábil para os custos de serviços conforme mencionado acima.

Despesas Operacionais

As despesas operacionais somaram R\$ 25,6 milhões no 2T08 com redução de 46% em comparação ao 2T07. Esta redução deve-se principalmente as despesas não recorrentes relacionadas ao IPO no 2T07, que somaram R\$ 22,6 milhões. Assim, excluindo este valor da base, houve um aumento de R\$0,9 milhão ou 4%, que se comparado ao crescimento das vendas mostram claramente o controle e redução de despesas que a companhia vem realizando.

A tabela a seguir apresenta a abertura das despesas operacionais:

(em R\$ mil)	2T08	2T07	1T08	1S08	1S07	Varição 2T08/2T07
Despesas Operacionais						
Despesas de vendas	(13.615)	(11.223)	(11.309)	(24.924)	(21.243)	21%
Comercial	(8.837)	(6.660)	(8.392)	(17.229)	(12.970)	33%
Marketing	(1.709)	(1.278)	(514)	(2.223)	(2.266)	34%
Comissões	(2.022)	(2.465)	(1.867)	(3.889)	(4.475)	(18%)
Frete	(1.047)	(821)	(536)	(1.583)	(1.533)	28%
Despesas administrativas e gerais	(8.080)	(9.155)	(7.587)	(15.667)	(18.515)	(12%)
Receitas financeiras	6.527	5.254	6.623	13.150	6.150	24%
Despesas financeiras	(3.110)	(4.139)	(2.236)	(5.346)	(7.564)	(25%)
Equivalência patrimonial	-	-	-	-	-	-
Varição Cambial em Sociedades Controladas	(466)	-	15	(451)	-	NA
Amortização do Ágio	(6.277)	(5.214)	(5.825)	(12.102)	(9.406)	20%
Outras (despesas) e receitas operacionais	(529)	(22.786)	(449)	(978)	(25.996)	(98%)
Total de despesas operacionais	(25.550)	(47.263)	(20.768)	(46.318)	(76.574)	(46%)

Despesas de vendas

As despesas com vendas atingiram R\$13,6 milhões no 2T08, representando aumento de 21% em comparação ao mesmo período de 2007. As maiores oscilações que justificam este aumento, estão atreladas as despesas com marketing, devido principalmente aos eventos à clientes realizados no 2T08, e as despesas com fretes e despesas da equipe comercial que estão diretamente atreladas ao maior volume de vendas de hardware no período. As despesas com comissões sofreram significativa redução devido à redução de vendas agenciadas, as quais geram tais comissões.

Despesas gerais e administrativas

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$8,1 milhões, redução de 12% em comparação ao mesmo período de 2007. A queda reflete a realocação em 2007 de parte das despesas com pessoal para linha de custos, essa reclassificação totalizou R\$2,3 milhões no 2T07. Excluindo este valor da análise, o crescimento de nossas despesas gerais e administrativas foi de 18% em relação ao 2T07 (reclassificado). Essa variação deve-se a maior despesa com pessoal, principalmente em virtude de novas contratações, e da adição das despesas da W2M, além dos dissídios. Considerando o crescimento de nossas receitas, as despesas gerais e administrativas estão em linha com o planejado.

Resultado financeiro

O resultado financeiro líquido foi positivo em R\$ 3,4 milhões no 2T08 contra um resultado de R\$ 1,1 milhão no mesmo período de 2007. 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.

Amortização de ágio

No 2T08 tivemos uma amortização de ágio no valor de R\$6,3 milhões, valor gerado pelas aquisições da GEMCO e GSR7, contudo é importante ressaltar que a parcela de R\$ 4,7 milhões desta amortização, referente à GSR7, não é passível de dedutibilidade para a base de cálculo de IR e CS conforme a legislação em vigor.

A partir do primeiro trimestre de 2008, com a incorporação da Gemco e C&S pela Bematech, passamos a auferir o benefício decorrente do aproveitamento fiscal da amortização do ágio, que nos permite aproveitar a parcela amortizada do ágio reduzindo a 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 e Snackcontrol ainda não temos o valor do ágio a ser pago, pois o modelo de compra baseado em desempenho futuro (*earn-out*), só permite apurar o ágio a partir do cálculo efetivo do valor apurado em função de desempenho do EBITDA futuro. Neste momento, temos contabilizado um adiantamento para investimento de R\$ 7,5 milhões realizado no fechamento da compra da W2M e R\$ 1 milhão no caso da Snackcontrol.

Companhia	Total do Ágio	Ágio Amortizado até 2T08	Prazo de Amortização	Já Amortizado até 2T08	Valor em R\$
Gemco	61.151	10.701	120 meses	21 meses	509 mil mensais fixos
C&S	1.254	230	120 meses	22 meses	10,4 mil mensais fixos
GSR7 – 49%	45.246	13.494	57 meses	17 meses	794 mil mensais fixos
GSR7 – 51%*	40.986	9.980	60 meses	20 meses	Variável

* Valor registrado até junho de 2008 referente a parcela variável da aquisição da GSR7 (*earn-out*). Este valor será complementado em maio de 2009, quando do pagamento da última parcela.

No caso Gemco e C&S o ágio amortizado antes da incorporação, a qual foi realizada em janeiro de 2008, será amortizado fiscalmente em 60 meses a partir de fevereiro de 2008. O valor ainda não amortizado antes da incorporação terá suas parcelas consideradas como dedutível para base de cálculo de imposto de renda e contribuição social já iniciados em fevereiro de 2008, respeitando seu cronograma original.

Resultado operacional

Em decorrência do que foi acima exposto, o lucro operacional no 2T08 foi de R\$9,9 milhões, frente ao resultado negativo de R\$ 17,9 milhões no 2T07.

Imposto de Renda e Contribuição Social

No 2T08, registramos o valor de R\$5,4 milhões referente a Imposto de Renda e Contribuição Social. Ressaltamos que toda amortização do ágio passível de dedução para fins de cálculo de Imposto de Renda devido a incorporação da Gemco realizada em janeiro/2008, foi contabilmente alocado no 1T08.

Resultado Líquido

Em consequência das variações acima descritas a Bematech apresentou um lucro líquido de R\$4,4 milhões no 2T08, frente ao prejuízo de R\$ 14,4 milhões no 2T07.

Ebitda Ajustado

(em R\$ mil, exceto %)	2T08	2T07	1T08	1S08	1S07	Varição 2T08/2T07
Lucro Líquido do Exercício	4.369	(14.366)	6.868	11.237	(18.141)	NA
Resultado Financeiro	(2.951)	(1.115)	(4.402)	(7.353)	1.414	165%
Provisão para IR e CS	5.406	(3.840)	1.797	7.203	(2.006)	NA
Depreciações e Amortizações	7.248	6.030	6.957	14.385	11.226	23%
EBITDA	14.252	(13.290)	11.220	25.472	(7.507)	NA
Ajustes de Incentivos Fiscais e Não Recorrentes	3.368	24.045	2.514	5.882	28.680	NA
EBITDA Ajustado	17.620	10.754	13.734	31.354	21.173	64%
Margem de EBITDA Ajustado	22,4%	18,2%	21,5%	22,0%	18,7%	

A geração de caixa, medida pelo Ebitda Ajustado pelos incentivos fiscais, foi de R\$ 17,6 milhões no 2T08, 64% superior ao valor registrado no mesmo período de 2007, representando uma margem ajustada pelos incentivos fiscais de 22%. Entendemos que há o potencial de melhora da margem Ebitda ao longo de 2008, à medida que, com o aumento das vendas de nossos produtos (*Hardware*, *Software* e *Serviços*), podemos maximizar a diluição dos custos fixos.

Eventos Subseqüentes

Snackcontrol - Finalizamos em julho, o processo de aquisição de cotas do capital social da Snackcontrol Sistemas Ltda, empresa líder de mercado em franquias de alimentação, desde 1993 provendo *software* para o mercado de *Food Service* com mais de 4.000 licenças vendidas. As operações adquiridas contemplam código fonte, contratos de manutenção do *software* Snack Control, ativos selecionados, e contratos de prestação de serviços pertencentes à empresa. Com a aquisição passamos a atuar no mercado de *Food Service* (restaurantes, franquias de alimentação, *fast food*, entre outros), ampliando assim sua oferta de *software* para os segmentos do varejo.

Iniciamos imediatamente após a conclusão da aquisição da Snackcontrol, o plano de integração, denominado "Plano 100 dias". O plano buscará implementar potenciais sinergias entre as empresas de acordo com todo o mapeamento prévio realizado da empresa adquirida. Inicialmente o plano buscará a integração comercial para aproveitarmos nosso canal de vendas.

Aquisição MisterChef – Celebramos em 23 de julho, o contrato para a aquisição de ativos selecionados da empresa Mister Soft Informática e Softwares Ltda e MSM Automação de Sistemas Ltda. (conjuntamente, "MisterChef"), que contemplam código fonte, contratos de manutenção do *software* MisterChef.Net e contratos de prestação de serviços. A MisterChef é uma das líderes em *Food Service* para micro e pequeno restaurante, com mais de 4.500 licenças vendidas e forte reconhecimento no segmento. O valor da aquisição será calculado de acordo com modelo de desempenho futuro, utilizando um múltiplo de Ebitda de 5, calculado sobre o período de 24 meses após a data de concretização da operação (fechamento). O pagamento será efetuado em 2 parcelas,

uma no 2º semestre de 2009 e outra no segundo semestre de 2010. Será feito um adiantamento no valor de R\$ 5 milhões, na data de fechamento, que será depois deduzido das parcelas do preço.

A Bematech consolida o segmento de *Food Service* (MisterChef e da Snackcontrol), e torna-se líder em soluções para este mercado, no micro, pequeno e médio varejo.

Aquisição Logic Controls - Celebramos em 30 de julho, contrato para a aquisição (“Contrato de Aquisição”), por intermédio de sua subsidiária norte-americana Bematech International Corp. (“BIC”), da totalidade das ações da Logic Controls Inc (“Logic Controls”), empresa que com sede nos Estados Unidos da América e foco em sistemas para automação comercial no segmento de *hospitality*, com destaque para sistema KDS, All-in-One POS touch, CPU’s entre outros. A Logic Controls possui 13 patentes concedidas e 9 pendentes, e tem atuação e cadeia de suprimentos estabelecida na Ásia. Com a aquisição, a Companhia introduz novos produtos ao seu portfólio de hardware, além de otimizar sua cadeia de suprimentos. O valor da aquisição consiste em um pagamento inicial de US\$ 11 milhões na data do fechamento do Contrato de Aquisição e um outro pagamento calculado de acordo com modelo de desempenho futuro, utilizando uma tabela progressiva de EBITDA a ser realizado pela Logic Controls em doze meses a partir da data de fechamento. Caso a Logic Controls atinja o desempenho futuro máximo estipulado, haverá um pagamento adicional no valor máximo de US\$ 11 milhões, totalizando um potencial máximo de US\$22 milhões pela aquisição.

Contratação do Novo Formador de Mercado - Com o objetivo de aumentar a liquidez e reduzir a volatilidade de suas ações, a Bematech contratou em julho de 2008 a Credit Suisse S.A. Corretora de Títulos e Valores Mobiliários como formador de mercado. Por meio de ofertas de compra e venda, a um spread máximo estabelecido, o formador de mercado assume o compromisso de estar presente no mercado diariamente. As atividades no novo Formador de Mercado iniciaram-se em 16 de julho.

Contratação de Novo Vice-Presidente Executivo - Desde julho, contamos com a presença de Carlos Seara da Costa Pinto como Vice-presidente e COO (Chief Operating Officer). Dono de uma forte bagagem estratégica e ampla vivência de mercado nas indústrias de tecnologia e comunicações, Carlos acumula passagens em cargos de direção em grandes corporações multinacionais e nacionais a exemplo da IBM, Brasil Telecom, Avaya, Lucent Technologies e Shell. Na Bematech, ele terá importantes desafios: assumir a gestão de todas as Unidades de Negócio, definindo as estratégias e assegurando seu entendimento em todos os níveis de sua atuação; promover a integração de toda a operação com as empresas adquiridas; planejar, em âmbito mundial, as ações comerciais, de Marketing e de Operações; projetar a empresa junto ao mercado, reforçando sua imagem e marca; promover ações que garantam os índices de satisfação dos nossos clientes, entre outras atividades. O objetivo desta contratação é repassar ao COO parte das atividades que estavam interinamente acumuladas pelo nosso CEO.

Bematech recebe prêmio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - A Bematech foi eleita pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) para receber o Prêmio Melhores Práticas em Educação Corporativa 2008 (Prêmio Educor 2008), na categoria Matricial. A categoria vencida pela Bematech avaliou as ações de capacitação e treinamento instituídas pela companhia voltadas para o público externo – revendas, representantes e parceiros comerciais da empresa. Constituído de quatro categorias, o prêmio elegeu as cinco instituições que desenvolveram as melhores ações nas universidades do país.

Discussão sobre resultados futuros

Em razão dos *drivers* de crescimento da Bematech permanecerem de acordo com nossas expectativas, reafirmamos o *guidance* para 2008, de crescimento da receita líquida 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 *software* e hardware 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 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, Taiwan, 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).

	2T08	2T07
Receita Bruta Operacional	94.320	71.166
Impostos sobre as vendas	(14.458)	(10.980)
Devoluções e Abatimentos	(1.238)	(1.077)
Receita Operacional Líquida	78.623	59.109
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados	(43.216)	(29.713)
Lucro Bruto	35.407	29.396
Receitas (Despesas) Operacionais		
Despesas de Vendas	(13.615)	(11.223)
Despesas Gerais e Administrativas	(8.080)	(9.155)
Receitas Financeiras	6.527	5.254
Despesas Financeiras	(3.110)	(4.139)
Resultado de Equivalência Patrimonial	-	-
Varição Cambial em Sociedades Controladas	(466)	-
Amortização de Ágio	(6.277)	(5.214)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(529)	(22.786)
Juros Sobre Capital Próprio	-	-
Lucro Prejuízo Operacional	9.857	(17.868)
Resultado Não Operacional	(82)	(338)
Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio	9.775	(18.206)
Imposto de Renda Corrente	(4.215)	(146)
Contribuição Social Corrente	(1.520)	(46)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	329	4.031
Lucro Líquido (Prejuízo) Antes da Reversão de JCP	4.369	(14.366)
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	-	-
Participações Minoritárias	-	-
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	4.369	(14.366)
Reconciliação do EBITDA		
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	4.369	(14.366)
(+) Resultado Financeiro	(2.951)	(1.115)
(+) Provisão para IR e CS	5.406	(3.840)
(+) Depreciações e Amortizações	7.428	6.030
EBITDA	14.252	(13.209)
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	3.368	1.623
(+) Participações Minoritárias	-	-
(+) Despesas Não Recorrentes	-	22.422
EBITDA Ajustado	17.620	10.754
Margem de EBITDA Ajustado	22,4%	18,2%

Balanço Patrimonial Consolidado (Em milhares de Reais).

Ativo	30/06/08	31/03/08	Passivo	30/06/08	31/03/08
Circulante			Circulante		
Disponibilidades	168.309	180.629	Fornecedores	18.510	15.101
Títulos e Valores Imobiliários	1.817	2.412	Empréstimos e Financiamentos	5.558	5.584
Contas a Receber de Clientes	73.168	62.229	Salários e Obrigações Sociais	9.042	7.410
Estoques	23.651	20.939	Obrigações Tributárias	2.784	2.439
Impostos a Recuperar	11.768	7.315	Juros Sobre Capital Próprio a Pagar	-	-
Outros Créditos	2.870	1.096	Comissões a Pagar	1.821	1.890
Total do Ativo Circulante	281.583	274.620	Provisão para Participação nos Resultados	1.749	745
Não-Circulante			Imposto de Renda e Contribuição Social	8.006	4.283
Realizável a Longo Prazo			Provisão para Contingências	1.150	854
Caução Contratual	9.590	9.536	Provisão para Pagamento de Aquisições	1.147	13.820
Depósitos Judiciais	3.558	2.933	Outras Obrigações	6.841	5.537
Títulos e Valores Mobiliários	1.117	3.849	Total do Passivo Circulante	56.608	57.663
IR e Contribuição Social Diferidos	6.125	5.263	Não-Circulante		
Outros	16	219	Exigível a Longo Prazo		
Investimentos	5.971	5.971	Empréstimos e Financiamentos	16.150	17.263
Imobilizado Líquido	11.069	10.426	Obrigações Tributárias	972	1.005
Ativo Intangível	569	531	Provisão para Contingências	17.675	17.029
Diferido Líquido	139.065	138.386	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	5.093	4.550
Total do Ativo não Circulante	177.080	177.114	Provisão para Perdas em Sociedades Controladas	-	0
			Outras Obrigações	-	347
			Resultados de exercícios futuros	6.210	-
			Total do Passivo Não Circulante	46.100	40.194
			Participações Minoritárias		
			Patrimônio Líquido		
			Capital Social	338.000	338.000
			Reserva de Capital	6.601	9.115
			Reserva de Lucros	5.778	5.778
			(Prejuízos) Lucros Acumulados	5.576	984
			Total do Patrimônio Líquido	355.955	353.877
Total do Ativo	458.663	451.734	Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	458.663	451.734

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

	30/06/2008	30/06/2007
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais		
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	4.592	(18.141)
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido Obtido das Atividades Operacionais		
Depreciação e Amortização	1.161	3.362
Amortização do Ágio	6.276	-
Provisão para Contingências	942	660
Impostos Diferidos	(318)	(4.031)
Participações Minoritárias	-	(995)
Baixa de Ativo Diferido	-	4.822
Baixa de Ativo Imobilizado	233	1
Aumento (diminuição) de ativos:		
Contas a receber	(10.939)	(4.559)
Estoques	(2.712)	(4.571)
Impostos a Recuperar	(4.453)	(1.219)
Títulos e Valores Imobiliários	3.327	-
Depósitos Judiciais	(625)	(489)
Calção Contratual	(54)	-
Outros Ativos	(1.571)	(276)
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	3.409	2.458
Obrigações Tributárias	4.035	708
Outros Passivos	3.851	114
Caixa Líquido (aplicado nas) Obtido das Atividades Operacionais	7.154	(22.156)
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos		
Provisão (Realização) Pagamento de Investimento	(12.674)	(29.722)
Títulos e valores mobiliários a longo prazo	-	(27.236)
Aquisição de investimentos	0	1
Ágio pago na aquisição de investimentos	(3.436)	-
(Aquisições) de imobilizado	(1.329)	(341)
(Aquisições) de intangível	(73)	-
(Aumento) do diferido	(4.191)	(1.156)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimentos	(21.703)	(58.454)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Aumento de Capital	-	270.000
Subvenção para investimentos	3.368	1.623
Empréstimos Capturados (pagos), Líquidos	(1.139)	(21.836)
Caixa Líquido Obtido nas Atividades de Financiamento	2.229	247.724
Aumento (redução) no Caixa e Equivalentes no Exercício	(12.230)	167.114
Caixa e Equivalentes no Início do Exercício	180.629	25.826
Caixa e Equivalentes no Final do Exercício	168.309	192.940