

Bematech

- **Receita líquida cresce 11% no 1T09, totalizando R\$70,8 milhões, alavancada pelas últimas cinco aquisições realizadas, que contribuíram com receitas de R\$14,3 milhões e Ebitda de R\$3,8 milhões;**
- **Margem Ebitda fortemente impactada por:**
 - **HW: menores vendas em janeiro e fevereiro, sendo que em março retornaram para o patamar esperado;**
 - **SW: custos elevados com o produto Anywhere em clientes corporativos;**
 - **Serviços: aumento de custos na filial Diadema;**
 - **Itens não recorrentes, aumento da PDD e serviços de terceiros.**

Curitiba, 11 de maio de 2009. A Bematech S.A. (Bovespa: BEMA3), empresa líder no segmento de automação comercial brasileiro anunciou hoje os resultados consolidados do primeiro trimestre de 2009 (1T09). As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados em reais, conforme a Legislação Societária, incluindo os ajustes da Lei 11.638/07 e regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

Bematech - RI

Luiz Fernando Nogueira - CFO
André Gustavo Menezes - GRI
Paola Barbosa Falleiros

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

Teleconferência sobre Resultados – 1T09

Terça-feira, 12 de Maio de 2009

Português

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

Inglês

12:00 (BR), 11:00 (US-ET)
Telefone: (1 973) 935-8893
Código: 95499562

Webcast:

www.bematech.com.br/ri



Índice de Ações com Governança Corporativa Diferenciada **IGC**

Índice de Ações com Tag Along Diferenciado **ITAG**



Índice de Ações de Pequenas e Médias Empresas **SMLL**

Destaques do 1T09

- *Crescimento da receita líquida nas 3 linhas de negócio, sendo 4% em hardware, 51% em software e 9% em serviços;*
- *Aquisições contribuíram com uma margem Ebitda de 26,8% no 1T09;*
- *As receitas de software e serviços representaram 38% do total (32% no ano de 2008), sendo que 77% destas receitas são recorrentes, ou 29% da receita líquida total da Companhia;*
- *Crescimento de 29% na receita bruta com licenças de software (R\$1,1 milhões) e de 82% nas receitas de manutenção (R\$8,7 milhões);*
- *Venda de licenças para o pequeno e médio varejo continua em processo acelerado de crescimento: 1.344 novas licenças comercializadas no trimestre;*
- *Companhia distribuiu dividendos no montante total de R\$6.316.340,40, equivalentes a R\$0,1217 por ação, pagos em 22 de abril;*
- *Caixa disponível de R\$78 milhões;*

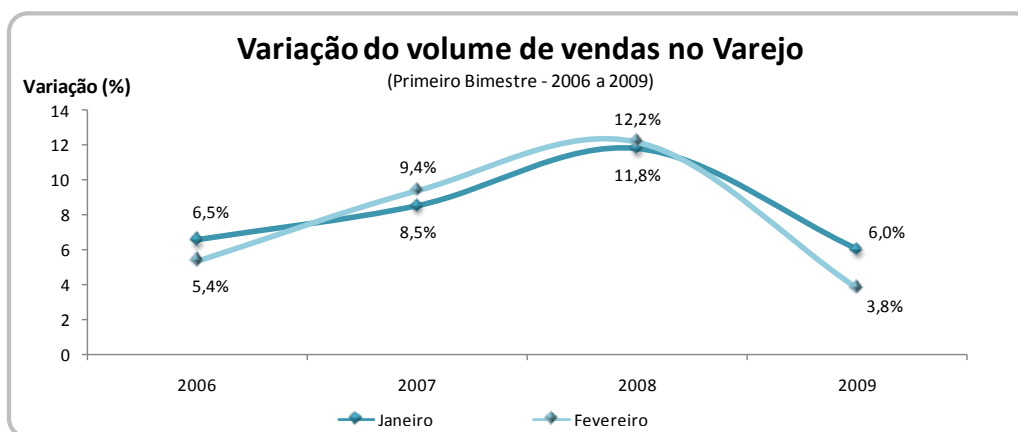
Fatores de Risco

- *Continuada desaceleração do ritmo de crescimento do varejo;*
- *Aumento da inadimplência;*
- *Redução da demanda pode acirrar guerra de preços;*
- *Riscos associados à recente implantação do ERP.*

O CENÁRIO DO VAREJO BRASILEIRO

No início de 2009, as vendas no varejo brasileiro mantiveram a tendência de desaceleração já observada a partir de outubro de 2008. É possível perceber essa tendência quando se compara a média de crescimento entre janeiro e outubro de 2008 que foi de 10,4% e passou para uma média de 4,7% de novembro de 2008 a fevereiro de 2009, segundo dados da PMC (Pesquisa Mensal do Comércio – IBGE). Em janeiro, o crescimento apresentado foi de 6%, enquanto fevereiro registrou uma evolução de 3,8% em comparação com o mesmo período do ano anterior, representando a menor evolução dos últimos quatro anos conforme apresentado no gráfico 1 abaixo. Entre os segmentos que suportaram este baixo crescimento, destacam-se o de hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo, setores que representam grande parte do volume de vendas do varejo.

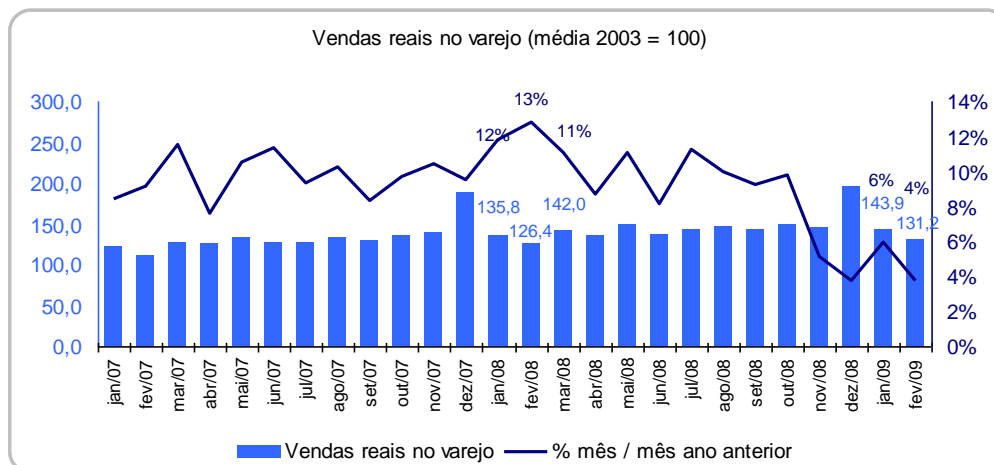
Gráfico 1



* dados do varejo não ampliado (fonte: IBGE)

Dados macroeconômicos como o nível de desemprego e diminuição do crédito afetaram o varejo de diferentes formas e em diferentes segmentos. O índice de desemprego que vinha em queda desde 2001, voltou a crescer, atingindo 8,2% em janeiro (contra 6,8% em dezembro/08 e 8,0% em janeiro/08), contribuindo assim para diminuir o índice de confiança do consumidor brasileiro que registrou queda de 4% (menor nível da série histórica), segundo Sondagem de Expectativas do Consumidor da FGV.

Gráfico 2



* dados do varejo não ampliado (fonte: IBGE)

Exemplos de segmentos que apresentaram crescimento acima da média incluem o de hipermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo, tendo os resultados positivos sido impulsionados pela desaceleração dos preços dos alimentos nos últimos meses (1,1% no grupo alimentação no domicílio, nos últimos seis meses, contra 2,4% do índice geral, segundo o IPCA) e aumento da massa real do salário (6,2% sobre fevereiro de 2008, segundo a PME- Pesquisa Mensal de Emprego - IBGE). Esse crescimento também pode ser explicado por serem estes setores que trabalham com gêneros de primeira necessidade e baixo valor, e, portanto, sofrem pouco impacto em um cenário de crise. Entretanto, segundo estudo da Fecomércio, o faturamento dos supermercados em São Paulo sofreu redução de 7,3% acumulando perdas de 1,2% no trimestre.

Por outro lado, o segmento de móveis e eletrodomésticos apresentou variação de -2,1 % no volume de vendas em relação a fevereiro do ano passado e registrou o primeiro resultado negativo após 65 meses de alta segundo a PMC. A redução no crédito foi o grande influenciador dessa queda e uma medida anunciada pelo governo, reduzindo o IPI dos produtos da linha branca, é uma tentativa de impulsionar as vendas deste segmento.

O segmento de tecidos, vestuário e calçados também apresentou retração no volume de vendas de 6,9%, sendo a queda atribuída ao conservadorismo do consumidor frente a um cenário de crise econômica. Essa tendência foi também confirmada pela Fecomércio que aponta uma queda em março de 10,4% nas vendas, consolidando perdas acumuladas de 7,3% no faturamento real do trimestre em São Paulo para o setor.

Já o segmento de materiais de construção foi o mais afetado, segundo a ANAMACO (Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção), apresentando uma queda de 12% no volume físico das vendas no primeiro bimestre de 2009 quando comparado com igual período de 2008. Esse desempenho fez o setor reavaliar a previsão de crescimento para 2009 que antes era de 8,5% e agora está em 5%. A Fecomércio também confirma que o setor retraiu 8,6% em São Paulo no trimestre.

Em resumo, há um cenário de incerteza que faz com que analistas do varejo estejam cautelosos com as previsões do ano. Por outro lado, medidas de desoneração de impostos tem se mostrado efetivas, como aconteceu com o setor automobilístico, que com a redução do IPI tem mantido o número de licenciamentos de novos veículos em patamares semelhantes aos do ano passado. Espera-se que com a ampliação desse benefício para outros setores, como linha branca e materiais de construção, o efeito também seja positivo.

SUMÁRIO EXECUTIVO

Ao analisarmos os resultados do 1T09, é importante considerarmos alguns fatores, externos e internos, os quais contribuíram significativamente para que a Companhia, apesar de apresentar um crescimento nas receitas em comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, não tenha refletido este resultado positivo em margens nos seus níveis históricos.

Com relação aos fatores externos, ressaltamos que, historicamente, a Bematech apresenta um maior volume de vendas no segundo semestre de cada ano, o qual está diretamente relacionado ao comportamento sazonal do setor varejista brasileiro. Adicionalmente, após um ano de excelentes resultados, observamos um mercado praticamente estagnado nos meses de janeiro e fevereiro, com revendedores mais estocados, nível de crédito bem restrito, e com um volume significativamente menor de compras dos nossos produtos (especialmente, em *hardware*), em função do atual cenário macro econômico e do grau de incerteza esperado para este primeiro semestre de 2009. É importante ressaltar que os revendedores representam um alto percentual da receita total da Bematech. Nossos clientes corporativos também tiveram desempenho abaixo do esperado, pois estão adiando e reduzindo seus investimentos em virtude da queda de demanda observada nos seus negócios.

Esta queda de faturamento afetou fortemente a margem do trimestre. Adicionalmente, em função do crescimento da Companhia em 2008 e das aquisições realizadas no ano passado, a estrutura de custos também cresceu, com o objetivo de suportar o crescimento esperado em 2009, antes do aprofundamento da crise. A crise, contudo, não teve reflexos no 4T08, pelo contrário, a Companhia vivenciou um dos seus trimestres de mais forte demanda. O plano de reestruturação concluído em novembro 2008 foi revisto para incorporar ações adicionais de forma a refletir os resultados de vendas de janeiro e fevereiro e um cenário mais

conservador para o setor de varejo no ano de 2009, apesar da empresa continuar a vislumbrar e perseguir um crescimento em relação ao ano de 2008.

O primeiro trimestre apresentou um mix de hardware mais alinhado com a estratégia de longo prazo da Companhia de vender soluções de automação comercial, com o número de vendas de CPUs e PDVs completos crescendo. As vendas de impressoras fiscais, que tem uma margem de contribuição alta, atingiram o volume de 15.038 unidades no 1T09 (47% vendidas em março), mas caíram em relação ao 1T08. Entretanto, é importante considerar que as vendas no 1T08 foram fortemente impulsionadas pelo evento pontual do programa Nota Fiscal Paulista que teve seu ápice no primeiro semestre de 2008.

Por conseguinte, a margem de HW foi impactada por vendas menores destas impressoras fiscais em função da não ocorrência deste programa em outros estados e pela postura menos ativa na fiscalização do comércio varejista. Desta forma, é importante destacar que o crescimento orgânico das vendas das impressoras fiscais apesar de não ter ficado dentro do esperado, também não foi extremamente ruim como pode parecer por uma análise mais superficial dos números.

A desvalorização cambial trouxe um impacto de aproximadamente R\$2,5 milhões no custo de HW quando comparado com o 1T08. No 1T09, a taxa de câmbio média foi de R\$2,3113 por US\$1,00 contra R\$1,7365 por US\$1,00 no 1T08. Aproximadamente 30% dos custos estão diretamente associados ao dólar e mais 10-15% indiretamente. Este impacto teria sido maior caso não tivéssemos revisado nossas tabelas de preços.

O resultado de SW foi positivo apresentando um crescimento de 51% em relação ao 1T08 e receitas recorrentes correspondentes a 71% do total deste segmento. O segmento também apresentou crescimento de 4% em relação ao 4T08. As aquisições de MisterChef, Snack Control, W2M (já constava o resultado do 1T08) e, principalmente, CMNet, foram os principais responsáveis pelo crescimento e apresentaram uma margem de contribuição (Ebitda) de 26,8%. A contribuição na margem no segmento de SW foi amplamente prejudicada pelo resultado do ERP Anywhere, que continua a apresentar um índice de *backlog* de customizações em alguns clientes corporativos acima das nossas expectativas, sem receitas associadas, apesar de estar sendo gradualmente reduzido. Desde novembro do ano passado, uma equipe dedicada a este assunto vem trabalhando para reduzir as pendências e até o final do 2T09 espera-se que 90% das ocorrências estejam resolvidas.

A Companhia está analisando detalhadamente cada situação associada ao SW Anywhere e negociando com seus clientes a solução de cada uma destas situações para estancar os prejuízos, sem prejudicar a prestação do serviço e a satisfação dos clientes, que representa um dos valores da Bematech (Respeito ao Cliente).

Em Serviços, também tivemos um resultado positivo considerando a situação de mercado. O crescimento foi de 9% em relação ao 1T08 e receitas recorrentes de 82%, o que explica em grande parte o decréscimo de somente 7% em relação ao 4T08. Em termos de contribuição, o resultado foi prejudicado por custos maiores de pessoal, compras e fretes na nossa unidade de serviços (Diadema) para fazer face ao crescimento da operação e por alguns contratos deficitários. Estão sendo implementadas ações de reestruturação da gestão, reengenharia de processos e redesenho de layout visando ganhar eficiência operacional, ganhos de produtividade, qualidade e redução de custos. Os contratos deficitários estão sendo renegociados e, em alguns casos, não renovados.

Internamente, conforme já havia sido antecipado na última divulgação de resultados (4T08), nossos resultados foram impactados pelas ações relacionadas ao projeto de reestruturação organizacional iniciado em 2008 e da entrada do novo sistema ERP, fazendo com que a Companhia incorresse custos associados à sua implantação ao longo do primeiro trimestre. O novo sistema ERP entrou em operação no dia 13 de abril. Apesar do sucesso da implantação considerando projetos desta complexidade, as operações da Companhia podem ser afetadas nos próximos meses, aumentando despesas e postergando momentaneamente a contabilização de receitas. No 1T09, além destes gastos não recorrentes, a Companhia também incorreu gastos relacionados com as aquisições ocorridas no 2º semestre de 2008 e com mudanças na sua Diretoria Corporativa. O impacto total destes itens não recorrentes no resultado foi de aproximadamente R\$2,1 milhões.

Conforme já mencionado, em 2009 iniciamos a implementação da revisão da estrutura organizacional da Companhia, objetivando a identificação de ganhos de sinergia e redução de custos, com destaque para:

- Redução do quadro de pessoal para capturar sinergias com as aquisições e também refletir uma nova realidade de mercado e vendas: a empresa realizou no 1T09 uma redução de 110 pessoas e no mês de abril realizou uma nova redução de 101 pessoas;
- Criação de um comitê dedicado a redução da PDD para a implementação de um plano de ação por cliente/caso. O saldo de devedores duvidosos no 1T09 correspondeu a 8,4% do total das receitas líquidas. No 1T08, o resultado foi de 8,5% e no 4T08 foi de 4,5%, o que demonstra uma sazonalidade. Nosso objetivo é reduzir esta sazonalidade e ter um índice mais linear em torno de 4-5% da receita líquida;
- Implementação de um programa de renegociação de contratos com fornecedores e centralização da área de compras na área financeira;
- Revisão da estrutura de gestão e reestruturação da área de compras da nossa unidade de serviços (Diadema);
- Ações em várias áreas da empresa no sentido de rever processos e reduzir custos e despesas – viagens, treinamento, plano de remuneração, dentre outras.

Estas ações já estão em curso e seus efeitos se verificarão ao longo do ano de 2009. Na linha de despesas gerais e administrativas, a empresa espera não apresentar crescimento em relação ao ano de 2008. O resultado nesta linha em 2008 foi de R\$38,8 milhões, que normalizado pelas despesas gerais e administrativas das empresas adquiridas seria de aproximadamente R\$52 milhões. As despesas com reestruturação, gastos não recorrentes ocorridos no 1T09, acréscimos provenientes do dissídio coletivo e outros aumentos por reajustes contratuais estão estimados em torno de R\$5 milhões e serão compensados com as ações para reduções de despesas já mencionadas.

Gostaríamos de ressaltar que, apesar de não ter sido suficiente para compensar o menor resultado registrado em janeiro e fevereiro, o mês de março já registrou uma receita e margem dentro dos patamares esperados pela Companhia.

O foco no crescimento de receitas permanece. Neste sentido, as seguintes iniciativas estão em implementação e estruturação para manter o objetivo de crescimento em 2009:

- Intensificação de ações de marketing para alavancar receita, tais como:
 - Lançamento de uma nova campanha de publicidade;
 - Nova campanha de trade marketing com incentivos às equipes comerciais dos canais de distribuição;
- Aceleração do lançamento de novos produtos com objetivo de entrar em novos mercados, assim como angariar novos canais de distribuição (balanças) e *software* Bemacash;
- Lançamento do release 2.0 do Smart Pratico;
- Novas ofertas de pacotes de produtos e reedição do sucesso da campanha de PDVs completos no do 1T09; e
- Reposicionamento de preços dos principais produtos de HW e SW vis-à-vis os movimentos de mercado e eventuais reajustes de custos.

Estas ações têm também o objetivo de acelerar o giro de estoques de nossos canais de distribuição.

Em conclusão, a Companhia reforça seu compromisso em continuar a implementar o seu modelo de negócios e não projeta mudanças na sua estratégia principal. O resultado do 1T09 não foi positivo do ponto de vista de margem, contudo é importante avaliá-lo sob uma perspectiva de mercado desfavorável (crédito, redução do crescimento do varejo, dentre outros fatores) e aspectos pontuais da operação.

Gostaríamos de destacar os diversos pontos positivos apresentados no primeiro trimestre, tais como a evolução nas vendas de soluções, o resultado consistente trazido pelas aquisições e o crescimento das receitas de SW e Serviços dentro do mix total de receitas. Adicionalmente, as ações para impulsionar o crescimento nas vendas e de corte de custos e despesas estão em andamento e deverão contribuir para o retorno gradativo às margens históricas da empresa nos próximos trimestres.

Software (Aplicativos)

Receita de software cresce 51% no 1T09

A unidade de *software* da Companhia apresentou um crescimento de 51% na receita líquida, atingindo R\$11,5 milhões, devido principalmente ao aumento de vendas de novas licenças e manutenção de *software*, bem como pela entrada das empresas adquiridas no segundo semestre de 2008. Finalizamos o trimestre com 237 revendas comercializando *software* Bematech, contra 209 revendas no 4T08.

A receita bruta com licenças apresentou um crescimento de 29% contra o 1T08, enquanto a linha de manutenção, que representa uma importante base para a evolução das receitas recorrentes, registrou uma significativa evolução de 82% com relação ao mesmo período do ano anterior.

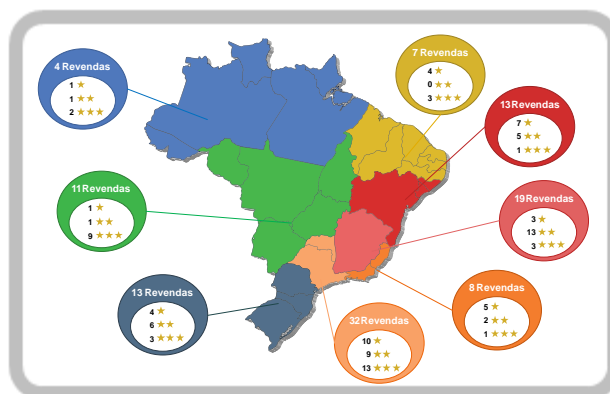
A venda de licenças de *software* para o pequeno e médio varejo continua em processo de crescimento, com um total de 1.344 novas licenças comercializadas no 1T09.

Soluções

107 contratos com revendas Bematech One Stop Shop

Dando continuidade ao programa de desenvolvimento do canal One Stop Shop, finalizamos o 1T09 com 107 contratos de adesão assinados por revendas, em regime de exclusividade,

distribuídas por diversas regiões do país. Adicionalmente, durante o trimestre, iniciamos novos pacotes de treinamento e capacitação através da Universidade Bematech e continuamos a avançar na nossa estratégia de buscar o aumento da venda de produtos que gerem receita recorrente para a Companhia. Como objetivo para 2009, pretendemos ampliar o número de revendas BOSS ao longo do ano para 150 até dezembro, sempre com foco na qualidade dos nossos parceiros.



Hardware (Equipamentos para o PDV)

Crescimento de 4% na receita líquida em relação ao 1T08

No 1T09, a unidade de *hardware* apresentou um crescimento de 4% na receita líquida em relação ao 1T08, atingindo R\$44,0 milhões, contra R\$42,1 milhões no mesmo período do ano anterior. Esse crescimento é resultado, principalmente, do faturamento proveniente da Logic Controls, a qual não fazia parte das empresas Bematech no 1T08 e contribuiu com uma receita líquida de R\$4,6 milhões no trimestre.

Além do efeito gerado pela sazonalidade, que historicamente mostra um nível de vendas mais baixo no primeiro trimestre de cada ano, entendemos que alguns fatores contribuíram significativamente para que a Companhia não apresentasse um crescimento mais acentuado da receita e um melhor resultado, em comparação ao mesmo período do ano anterior. Dentre eles, destacamos um movimento de mercado muito baixo verificado nos meses de janeiro e fevereiro, com um maior nível de estoques, um nível de crédito bem restrito e um menor volume de compras por parte dos nossos revendedores, em função do atual cenário macro econômico e da redução da taxa de crescimento do setor de varejo. A queda de faturamento nestes meses afetou fortemente a receita do trimestre, apesar da melhoria apresentada no mês de março, que registrou uma receita líquida dentro dos patamares esperados pela Companhia. O mix de produtos vendidos no primeiro trimestre foi qualitativamente melhor, com o crescimento da venda de CPUs e PDVs completos. As vendas de impressoras fiscais, que tem uma margem de contribuição alta, atingiram o volume de 15.038 unidades no 1T09 (47%

vendidas em março), mas apresentaram uma redução em relação ao 1T08. Entretanto, é importante considerar que as vendas no 1T08 foram fortemente impulsionadas pelo evento pontual do programa Nota Fiscal Paulista que teve seu ápice no primeiro semestre de 2008.

Com relação aos novos produtos, a MP4000, impressora fiscal *premium* com tecnologia 100% Bematech, lançada no início de 2008, continua a apresentar um bom desempenho de vendas, com cerca de 7.700 unidades vendidas no 1T09. Em linha com a estratégia de oferecer soluções completas para pequenos e médios varejistas, destacamos também o resultado apresentado com a venda de kits completos para o PDV, os quais incluem uma CPU (ou micro terminal), uma impressora fiscal, uma gaveta para numerário e um leitor de código de barras. No 1T09, foram comercializados um total de 971 kits completos. Adicionalmente, tivemos o lançamento de uma linha de balanças computadoradas e do PDV Móvel, além do desenvolvimento de novas soluções de hardware incorporadas a partir da aquisição da Logic Controls, as quais devem estar disponíveis no mercado brasileiro a partir do segundo semestre deste ano.

No que diz respeito às vendas internacionais, tivemos novamente um volume significativo de impressoras fiscais comercializadas na América Latina, principalmente na Venezuela, que registrou uma receita líquida proveniente destes produtos de R\$4,1 milhões no 1T09, contra R\$1,0 milhão no 4T08.

Serviços

A unidade de serviços apresentou uma receita líquida de R\$15,3 milhões, o que representa um crescimento de 9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Este resultado deve-se principalmente a manutenção da estratégia da Companhia de maximização da oferta de serviços, seja através da geração de novas receitas em novos clientes ou de novos serviços comercializados em diversos clientes existentes.

É importante ressaltar que os resultados desta unidade também sofreram os impactos mencionados na unidade de *hardware*, porém em menor escala, com faturamento abaixo do previsto nos meses de janeiro e fevereiro, e recuperação no mês de março, que já apresentou um patamar de faturamento dentro da média de 2008.

Destacamos o início das operações do novo modelo integrador TEF Discado no dia 16 de março, que contribuirá para o aumento da receita recorrente e deve gerar receitas importantes.

Novos Produtos

Em linha com a nossa estratégia de oferecer ao varejo soluções cada vez mais completas de *hardware*, *software* e serviços, que facilitem o dia a dia e atendam às necessidades dos varejistas, a Companhia desenvolveu quatro novas soluções de *software* e *hardware*, dentre outras novidades, as quais foram apresentadas durante o evento Show do Varejo 2009, realizado no dia 8 de abril em São Paulo reunindo cerca de 1700 convidados entre revendedores, parceiros e clientes finais. Dentre os novos produtos para automação comercial desenvolvidos, estão os *softwares* de gestão Bemacash e Practico Live!, uma linha de Balanças Computadoras e o PDV Móvel, um kit completo de ponto de venda para locação em épocas de alto movimento.

Bemacash –

Voltado para pequenos e médios varejistas que possuem sistemas de retaguarda e necessitam de uma frente de loja para a realização de vendas, o Bemacash é uma solução que contempla as operações básicas e necessárias de um ponto de venda (PDV) e interage com outros sistemas de retaguarda do mercado por meio de arquivos de textos, com *layouts* preestabelecidos pela Bematech. Um dos seus diferenciais, é que esta solução já está homologada para o Programa Aplicativo Fiscal (PAF) que faz a interface com o ECF (Emissor Cupom Fiscal).

Practico Live! –

É a nova geração do Practico, software utilizado por redes de franquias há cerca de 9 anos, mas numa versão bastante evoluída, com a vantagem de armazenamento dos dados no servidor da Bematech (tecnologia SAAS). Capaz de fazer gestão colaborativa de um grupo de estabelecimentos, o Practico Live! controla toda a operação da loja: compra, pedidos, metas, comissões, financeiro. É uma solução simples para o operador de caixa e pode atender uma, ou várias unidades.

Com o Practico Live!, o varejista não precisa manter em seu estabelecimento a infraestrutura de servidores e *back-up*, pois a inteligência fica na retaguarda e a base de dados é protegida pela Bematech. Para acessar o software, o lojista precisa apenas de um computador com internet.

PDV Móvel –

É um serviço desenvolvido para o varejo em eventos e em épocas de maior volume de vendas, facilitando a locomoção dos equipamentos, conforme a necessidade e disponibilidade de espaço. Com o PDV Móvel, o varejista tem a possibilidade de locar uma solução completa para a realização das suas vendas, de acordo com a sua necessidade, apenas no período em que for utilizá-los (mínimo de um mês), sem precisar adquiri-los.

Dentre os serviços inclusos com a locação estão a instalação/desinstalação do *software* do cliente no PDV, o frete de entrega e retirada do equipamento, a manutenção/troca em caso de defeitos durante a locação e a disponibilização de um *no-break* reserva. Em termos de equipamentos, o serviço inclui um monitor lcd, gaveta de dinheiro, CPU, leitor de código de barras, *no-break* e uma mesa móvel. Alguns grandes clientes corporativos já manifestaram interesse nesta solução.

Balanças Computadoras –

A nova linha de produtos de balanças computadoradas será comercializada pela Bematech no Brasil, e em grande parte da América Latina, por meio de uma parceria com um dos maiores fabricantes asiáticos de balanças, com sede em Taiwan.

O modelo que está disponível desde abril é o SA-110, voltado para o pequeno varejo de padarias, restaurantes por quilo e feiras livres, entre outros. A balança traz como principal diferencial a possibilidade de integrar de forma rápida e simples o equipamento a qualquer um dos sistemas de automação utilizados atualmente. Dupla escala, que melhora a capacidade de pesagem, visor com back-light configurável pelo usuário e design diferenciado são outros destaques da SA-110.

Com uma bateria que conta com autonomia para 120 horas de uso, o equipamento também é indicado para varejistas que não contam com energia elétrica no local de venda, como feiras livres, ou aqueles que eventualmente tiverem o fornecimento interrompido.

Produtos Logic Controls –

A Bematech também vem desenvolvendo soluções de *hardware* provenientes da Logic Controls, companhia norte-americana adquirida em 2008. Os produtos, que estarão disponíveis no mercado brasileiro a partir 2º semestre deste ano, estão focados em três linhas: (i) solução para frente de caixa, *All-in-One*, composta por CPU com tela *touch screen*; (ii) retaguarda de restaurantes, o KDS (*Kitchen Display Systems*), que contém um monitor com teclado especial para operação dentro de uma cozinha industrial e acompanha uma CPU; e (iii) mini-CPU's industriais para frente de caixa.

Aquisições e Integrações

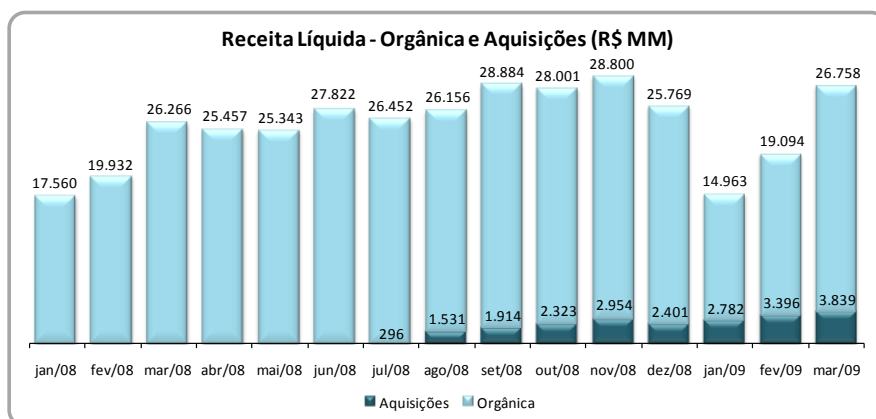
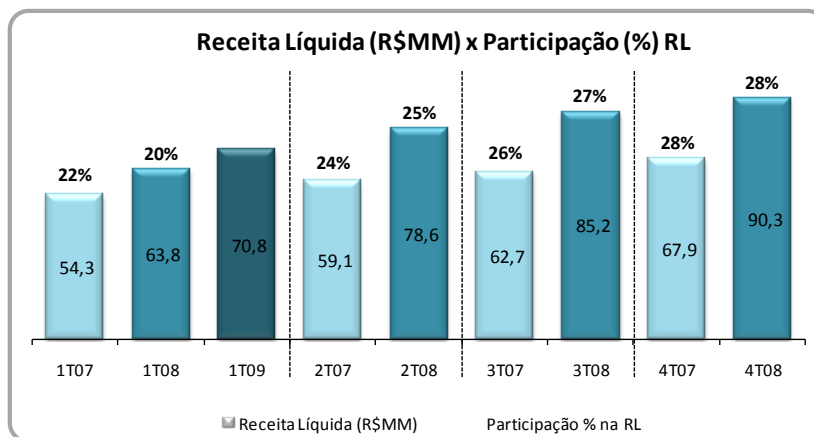
Durante o 1T09, demos continuidade ao processo de integração das companhias adquiridas pós-IPO: W2M, Snack Control, MisterChef, Logic Controls e CMNet, cujo objetivo é a constante busca de sinergias administrativas e comerciais. Além das ações comentadas na última divulgação de resultados, neste trimestre foram implantadas outras iniciativas importantes, tais como a participação conjunta em eventos e a padronização de treinamentos técnico e operacional através da Universidade Bematech.

Na Logic Controls destaca-se o desenvolvimento e homologação de produtos para comercialização no mercado brasileiro, o início das vendas da impressora LR-3000 nos EUA, bem como as primeiras vendas dos produtos da linha Logic Controls na América Latina. Adicionalmente, unificamos os escritórios dos EUA para um site em Long Island e no segundo trimestre será feita a integração dos escritórios da Ásia, migrando parte do atual escritório da Bematech em Taiwan para a China.

Atualmente temos 4 acordos de confidencialidade (NDAs) visando novas aquisições, os quais estão sendo avaliados dentro de uma estratégia de aquisições focada em verticais selecionadas do varejo e em empresas com diferenciais estratégicos como forma de completar o nosso *mix* de soluções completas em automação comercial.

Sazonalidade Bematech

Conforme demonstrado nos gráficos abaixo, historicamente a Bematech apresenta um maior volume de vendas no segundo semestre de cada ano, que está diretamente ligado ao comportamento das vendas do setor de varejo brasileiro.

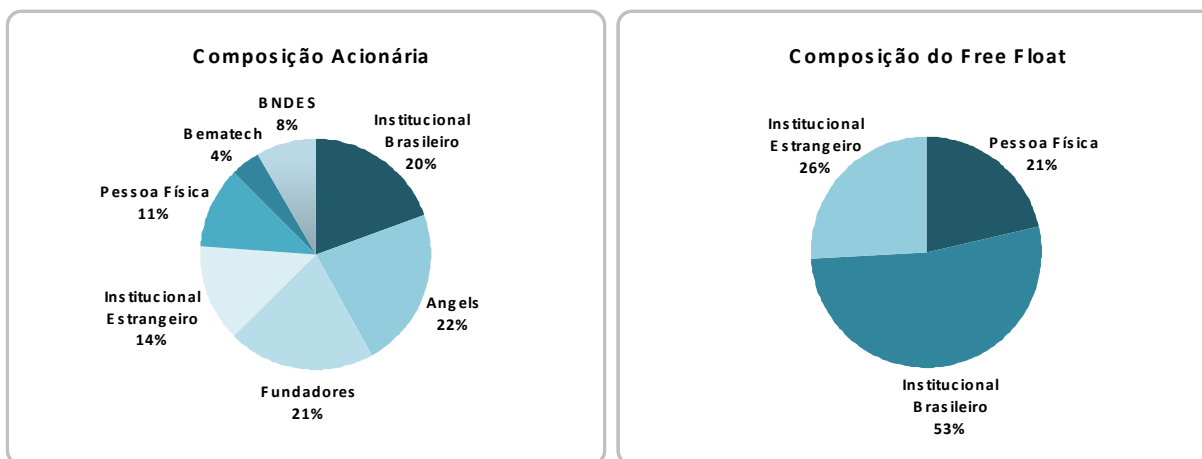


(*) Aquisições 2008: Snack Control, MisterChef, Logic Controls e MisterChef.

Mercado de Capitais

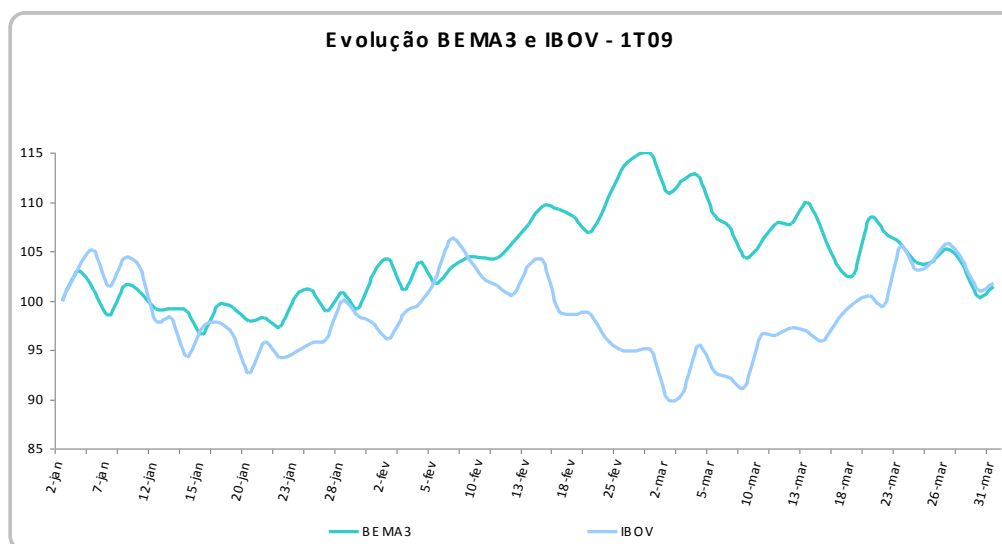
Ao final do 1T09, nossa base acionária contava com 4.565 acionistas. No trimestre, nossas ações foram negociadas com o volume financeiro médio de R\$494 mil e 60 negócios diários. Atualmente, nosso *free float* é de 53%, e exclui a participação detida pela própria companhia, fundadores e *angel investors*.

Nos próximos meses, implementaremos ações na área de Relações com Investidores com o objetivo de aumentar a liquidez das ações e permitir uma melhor compreensão pelo mercado dos negócios da Companhia. Isso permitirá uma melhor percepção do risco do negócio Bematech, único entre empresas com ações negociadas no mercado de capitais brasileiro, e consequentemente uma estimativa de resultados por parte do mercado mais próxima das projeções da Companhia.



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 março de 2009, haviam sido adquiridas 2.373.700 ações a um preço médio de R\$5,62, e o preço da ação (R\$5,83) estava abaixo do seu valor patrimonial (R\$6,92).

Segue abaixo gráfico com a evolução de preço das ações da Bematech comparado ao índice Ibovespa durante o 1T09. Ao final do trimestre, a Companhia fazia parte 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 março de 2009 (1T09) e o período encerrado em 31 de março de 2008 (1T08), preparados de acordo com a Lei 11.638/07 e regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

Contabilização dos Resultados da CMNet

A partir de janeiro de 2009, os resultados provenientes da aquisição da CMNet passaram ser consolidados nos resultados da Bematech. A Companhia consolidou 51% dos resultados da CMNet, que corresponde à sua participação nesta sociedade, refletindo uma postura contábil conservadora.

Receita Operacional Bruta de Vendas de Produtos e Serviços

No 1T09, a Bematech apresentou uma receita operacional bruta de R\$81,6 milhões, representando um crescimento de 7% em relação ao 1T08 (R\$76,4 milhões). Este resultado foi positivamente impactado pelas receitas oriundas das aquisições realizadas pela Companhia ao longo de 2008 (Logic Controls em *hardware* e a Snack Control, MisterChef e CMNet em *software*). O impacto gerado por estas aquisições na receita bruta do trimestre foi de R\$14,9 milhões. No 1T09, foram vendidas 1.344 novas licenças de *software*, contra 361 licenças no 1T08. Já na unidade de serviços, o crescimento apresentado é atribuído principalmente à comercialização de novos serviços em novos clientes, além de um maior volume de serviços comercializados em diversos clientes existentes, maximizando as diversas oportunidades geradas na base instalada.

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

(em R\$ mil)	1T09	1T08	4T08	2008	Varição 1T09/1T08
Receita bruta de vendas e serviços					
<i>Hardware</i>	51.905	52.793	78.683	271.649	-2%
<i>Software</i>	12.198	8.210	11.782	41.074	49%
Serviços	17.459	15.378	18.116	67.689	14%
Total da receita bruta de vendas e serviços	81.562	76.381	108.581	380.412	7%

Deduções e Impostos

As deduções e impostos atingiram R\$10,7 milhões no 1T09, representando um decréscimo de 15,0% em comparação com o mesmo período de 2008, devido principalmente a um menor volume de venda de *hardware*, que possui tributação maior, e um maior volume de vendas de *software* e serviços, que possuem alíquotas menores.

Receita Líquida de Vendas de Produtos e Serviços

A receita líquida apresentada pela Bematech no 1T09 foi de R\$70,8 milhões, o que representa um aumento de 11% em comparação ao 1T08 (R\$63,8 milhões). A unidade de *hardware* apresentou crescimento de 4% em relação ao 1T08, representando 62,1% da receita total da Companhia, contra 66,0% no mesmo trimestre do ano anterior. A unidade de *software* apresentou um crescimento de 51%, enquanto a unidade de serviços cresceu 9%, representando 16,2% e 21,7% do *mix* de receita total da Companhia, respectivamente. Conforme mencionado acima, o crescimento da receita líquida deve-se principalmente às aquisições realizadas pela

Companhia em 2008 (Snack Control, MisterChef, Logic Controls e CMNet). Excluindo estas aquisições, a receita líquida no 1T09 seria de R\$60,8 milhões.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita líquida:

(em R\$ mil)	1T09	1T08	4T08	2008	Varição 1T09/1T08
Receita líquida de vendas e serviços					
Hardware	43.984	42.102	62.653	217.563	4%
Software	11.505	7.641	11.072	38.543	51%
Serviços	15.345	14.015	16.526	61.757	9%
Total da receita líquida de vendas e serviços	70.834	63.758	90.251	317.863	11%

É importante destacar o crescimento das nossas receitas recorrentes, as quais vêm apresentando uma importante evolução e, no 1T09, representaram 29,3% da receita líquida total, conforme tabela abaixo:

(em R\$ mil)	1T09	Part. %	2008	Part. %
Receita líquida recorrente				
Software	8.160	11,5%	22.703	7,1%
Serviços	12.594	17,8%	47.974	15,1%
Total da receita líquida recorrente	20.754	29,3%	70.677	22,2%
Total da receita líquida de vendas e serviços	70.834	100,0%	317.863	100,0%

Custos dos Produtos e Serviços Vendidos

O crescimento de 31% apresentado no CPV (R\$34,4 milhões no 1T08 contra R\$44,9 milhões no 1T09) é explicado, principalmente pelos seguintes fatores: (i) uma taxa de câmbio superior à verificada durante o primeiro trimestre de 2008, com impacto de R\$2,5 milhões no trimestre; (ii) aumento no custo de *software* relacionado a contratação de terceiros para manutenção e melhoria de produtos, principalmente os custos associados as customizações do produto Anywhere, com impacto de R\$ 700 mil; (iii) consolidação dos custos das empresas adquiridas, com impacto de R\$4,6 milhões; (iv) mudança de critério de alocação de custos na W2M, com impacto de R\$ 978 mil; e (v) outros custos, principalmente custos associados a nossa unidade de serviços, com impacto de R\$1,7 milhões. A Companhia está em processo de implementação de várias ações para redução da sua estrutura de custos, cujos benefícios se verificarão nos próximos meses, conforme já mencionado no início deste relatório.

Lucro Bruto

Como consequência dos fatores descritos acima, o lucro bruto da Bematech atingiu R\$25,9 milhões no 1T09, comparado a R\$29,4 milhões no 1T08, o que representa um decréscimo de 12%. A margem bruta do trimestre sofreu uma redução devido, principalmente, a (i) parcela fixa de custos não poder ser reduzida na mesma velocidade quando se verifica uma redução das receitas, conforme comentado acima; (ii) um mix de hardware desfavorável em termos de margem de contribuição, o qual foi parcialmente compensado por um maior volume de itens de maior valor agregado vendidos internacionalmente; e (iii) não ocorrência de programas semelhantes ao Programa Nota Fiscal Paulista, o que acabou reduzindo o volume de vendas impressoras fiscais, item que possui uma alta margem de contribuição.

Despesas Operacionais

No 1T09, as despesas operacionais totalizaram R\$23,9 milhões, comparadas a R\$18,5 milhões no 1T08, conforme comentadas individualmente a seguir.

A tabela a seguir apresenta a abertura das despesas operacionais:

(em R\$ mil)	1T09	1T08	4T08	2008	Varição 1T09/1T08
Despesas Operacionais					
Despesas de Vendas	(12.245)	(11.309)	(14.533)	(50.801)	8%
Comercial	(9.201)	(7.795)	(9.772)	(33.524)	18%
Marketing	(1.537)	(1.107)	(2.115)	(5.954)	39%
Comissões	(770)	(1.867)	(1.493)	(7.466)	-59%
Frete	(737)	(540)	(1.153)	(3.857)	37%
Despesas Administrativas e Gerais	(14.453)	(7.903)	(12.555)	(38.847)	83%
Receitas Financeiras	4.634	6.624	7.942	28.470	-30%
Despesas Financeiras	(3.379)	(2.237)	(4.062)	(12.359)	51%
Varição Cambial em Sociedades Controladas	-	-	(2.109)	2.984	-
Amortização do Ágio	-	(5.826)	(8.519)	(27.208)	-
Outras (Despesas) e Receitas Operacionais	(94)	(409)	(1.073)	(2.609)	-77%
Receita Subvenção ICMS	1.633	2.514	11.944	11.944	-35%
Juros sobre Capital Próprio	-	-	2.713	-	-
Total de despesas operacionais	(23.904)	(18.546)	(20.252)	(88.426)	29%

Despesas de Vendas

As despesas com vendas atingiram R\$12,2 milhões no 1T09, representando um aumento de 8% em comparação ao 1T08. Quando analisadas individualmente, as despesas comerciais cresceram 18% em função da estruturação da diretoria comercial (principalmente no segundo semestre de 2008), bem como pela entrada das empresas adquiridas, incluindo a CMNet. O impacto gerado pela estruturação da diretoria comercial foi de R\$353 mil no trimestre, enquanto a inclusão das empresas adquiridas impactou as despesas comerciais do período em R\$615 mil. O crescimento das despesas com marketing ocorreu em função da estruturação desta área, que também faz parte da diretoria comercial, bem como a uma maior participação em feiras e eventos.

No 1T09 houve um aumento da PDD que impactou o resultado em R\$ 1.092 mil. O saldo da PDD corresponde a 8,4% do total das receitas líquidas no 1T09, comparado com 8,5% no 1T08 e 4,5% no 4T08. A Companhia criou um comitê para atacar a PDD e o objetivo é ter um percentual mais linear ao longo dos trimestres e em torno de 4-5% da receita líquida.

Em contrapartida, as despesas com comissões apresentaram uma redução de 59% devido a um *mix* de vendas no trimestre com menos vendas agenciadas, as quais geram estas comissões.

Despesas Gerais e Administrativas

No 1T09, as despesas gerais e administrativas totalizaram R\$14,5 milhões, o que representa um aumento de R\$ 6,5 milhões em comparação ao mesmo período de 2008. O crescimento apresentado reflete principalmente maior despesa com a consolidação das despesas de pessoal e estrutura de custos fixos das empresas

adquiridas (neste trimestre já incluindo a CMNet) e despesas com pessoal em função do crescimento da Companhia:

Este crescimento é devido aos seguintes pontos:

- Aquisições (Logic Controls, MisterChef, Snack Control e CMNet) – R\$2.901 mil.
- Crescimento de pessoal e revisão da estrutura de salários para adequar a empresa as maiores demandas criadas com a abertura de capital e pelo seu próprio crescimento – R\$1.263 mil;
- Despesas não recorrentes:
 - Contratação de serviços de terceiros, como consultorias, auditores, advogados e *advisors*, ligados às aquisições realizadas em 2008, os quais somaram R\$1.038 mil no 1T09 (ajustado no Ebitda), com um impacto adicional ao 1T08 de R\$683 mil;
 - Projeto de reestruturação organizacional iniciado em 2008, incluindo consultoria, desligamentos e contratações que somaram R\$648 mil (ajustado no Ebitda). É importante destacar que a Companhia vem trabalhando no sentido de otimizar a sua estrutura administrativa e os benefícios deste projeto deverão ser incorridos ao longo de 2009;
- Despesas com plano de opções para aquisição de ações de R\$203 mil (implementação IFRS); e
- Aumento da depreciação e amortização em R\$459 mil com os projetos de P&D;
- Equalização de benefícios com a incorporação da GSR7 (R\$100 mil por trimestre), imposto PIS/COFINS (lucro presumido para lucro real) e outros.

Importante mencionar que ações na redução de pessoal e na redução de despesas em linhas gerais já estão em implementação.

Quando comparados com o 4T08 as despesas gerais e administrativas apresentaram um crescimento de R\$1.898 mil, sendo este crescimento proveniente basicamente das aquisições (R\$1.633 mil) e a transferência da despesa de PLR com a filial Diadema para custo (R\$653 mil) que reduziu o resultado do 4T08, pois já houve uma redução de despesas com viagens, serviços de terceiros, entre outras.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro líquido foi positivo em R\$1,3 milhão no 1T09, comparado à R\$4,4 milhões no 1T08, refletindo que no 1T08, a Companhia ainda não havia realizado todas as aquisições ocorridas no ano anterior e utilizado uma parte significativa dos recursos provenientes do IPO. O resultado apresentado é decorrente da 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

De acordo com a Resolução CVM 565/08, que aprovou o pronunciamento contábil, CPC 13, a Companhia, a partir de 1 de janeiro de 2009, deixou de amortizar os ágios gerados pela aquisição de suas empresas investidas, sendo este o motivo da variação apresentada no trimestre.

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.

Receita Subvenção ICMS

O valor de R\$1,6 milhão 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, a Bematech registrou um lucro operacional no 1T09 de R\$2,0 milhões, contra um lucro operacional de R\$10,8 milhões no 1T08.

Resultado Líquido

Em consequência das variações comentadas acima, a Bematech apresentou um lucro líquido de R\$329 mil no 1T09, comparado a um lucro de R\$9,1 milhões no 1T08.

Lucro Líquido Ajustado

No 1T09, a Companhia apresentou um lucro líquido ajustado de R\$329 mil, comparado a um lucro líquido ajustado de R\$12,9 milhões no 1T08. 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)	1T09	1T08	4T08	2008	Varição 1T09/1T08
Lucro líquido	329	9.051	30.513	51.716	-
Amortização de ágio das aquisições	-	5.826	8.519	27.208	48%
Efeito do imposto de renda e contribuição social*	-	(1.981)	(2.896)	(9.251)	48%
Lucro Líquido Ajustado	329	12.869	36.136	69.673	-

* Imposto considerado caso não tivesse a despesa de amortização de ágio. Conforme mencionado anteriormente, de acordo com a Resolução CVM 565/08, a Companhia deixou de amortizar o ágio decorrentes da aquisição de suas investidas.

Ebitda Ajustado

(em R\$ mil, exceto %)	1T09	1T08	4T08	2008
Lucro Líquido do Exercício	329	9.051	30.513	51.716
Resultado Financeiro	(1.255)	(4.387)	(1.771)	(19.095)
Provisão para IR e CS	1.682	1.797	(13.068)	2.496
Depreciações e Amortizações	1.612	6.957	10.823	33.334
Ebitda	2.368	13.418	26.497	68.451
Ajustes de Incentivos Fiscais	-	-	(9.050)	-
Despesas Plano de Opções '08	-	-	1.265	1.265
Despesas Não Recorrentes	1.686	-	759	2.544
Ebitda Ajustado	4.054	13.418	19.472	72.260
Margem de EBITDA Ajustado	5,7%	21,0%	21,6%	22,7%

No 1T09, a geração de caixa da Companhia, medida pelo Ebitda ajustado pelas despesas não recorrentes, foi de R\$4,1 milhões, contra R\$13,4 milhões no mesmo período do ano anterior, representando uma margem ajustada de 5,7%.

Capex e P&D

O valor total dos dispêndios de capital da Bematech no 1T09 foi de R\$1,4 milhões e inclui, além dispêndios necessários para manutenção adequada das operações, investimentos relacionados à implantação de um novo sistema integrado ERP (Oracle), cuja operação teve início no dia 13 de abril. No trimestre, os gastos com pesquisa e desenvolvimento da Companhia totalizaram R\$2,9 milhões.

Dólar, Dívida e Caixa

Atualmente, o endividamento total da Companhia é baixo e em moeda local, totalizando, ao final do 1T09, R\$5,7 milhões em exigível de curto prazo e R\$11,9 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\$77,8 milhões, representando um caixa líquido de R\$60,3 milhões. No trimestre, foram realizados pagamentos referentes (i) à aquisição do controle (51%) do capital social da CMNet no montante de R\$28 milhões (janeiro); e (ii) ao desempenho das companhias W2M (R\$2,7 milhões em fevereiro) e Snack Control (R\$500 mil em janeiro), conforme contratos de aquisição. A Companhia tem compromissos com valores de pagamentos futuros aos vendedores das empresas adquiridas (W2M, Snack Control, Logic Controls e MisterChef), cuja expectativa é que fiquem em torno de R\$22-25 milhões em 2009 e R\$13-17 milhões em 2010. Tais pagamentos são baseados nas performances das referidas companhias de acordo com os contratos firmados e fatos relevantes divulgados.

Governança Corporativa

Bematech anuncia Resultados da 18ª Assembleia Geral Ordinária –

No dia 30/03/09, foi realizada a 18ª Assembleia Geral Ordinária da Companhia, a qual aprovou, sem restrições, o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2008, bem como destinação do lucro líquido do exercício e a remuneração global anual da administração e do conselho fiscal da Companhia.

Adicionalmente, durante a assembleia foram eleitos os membros do Conselho de Administração e do Conselho Fiscal da Bematech. Nosso conselho de administração continua a contar com a experiência de um dos fundadores da Companhia, dois *angel investors* e quatro conselheiros independentes.

Os *angel investors* da Bematech, ambos membros do nosso conselho desde 1991, estão representados pelo Sr. Demetrios Lambros, que atualmente é acionista e Diretor da F.V.de Araújo S.A. – Madeiras, Agricultura, Indústria e Comércio, Diretor da AVA Participações e Empreendimentos Ltda. e Diretor da Sita-Concrebras; e pelo Sr. Virgílio Moreira Filho, que atualmente é membro do Conselho de Administração do grupo Itambé, Diretor da Fosforeira Brasileira S.A. e Secretário da Indústria, do Comércio e Assuntos do Mercosul do Governo do Estado do Paraná. Desde 1976, o Sr. Virgílio é sócio e Diretor do grupo Sopaco – Sociedade Paranaense Comercial e Importadora Ltda.

Dentre os membros independentes, dois são novos e um retorna ao conselho da Bematech. Entre os novos membros, temos o Sr. Jorge Steffens, que traz uma importante experiência na área de *software*, tendo ocupado os cargos de diretor presidente e, posteriormente, membro do conselho de administração da Datasul; e o Sr. Mario Fleck, com longa carreira executiva, que foi sócio e presidente da Accenture do Brasil LTDA. e membro do conselho de administração de diversas empresas, entre as quais Unipar, Ferbasa, Nossa Caixa e Petronect. Atualmente, o Sr. Mario Fleck é diretor presidente da

Rio Bravo Investimentos S.A. Já o Sr. Arthur Negri, que foi conselheiro da Bematech entre junho de 2006 e março de 2008, retorna ao conselho com valiosa experiência no setor de varejo. Atualmente CEO da Casa Show, o Sr. Negri foi presidente da Blockbuster do Brasil, diretor comercial da Fininvest Negócios de Varejo, tendo passado também pela Brasil Telecom e Shell Brasil, onde se destacou por ter sido responsável pelo lançamento da marca *Select* de lojas de conveniência.

Bematech anuncia pagamento de dividendos –

Conforme deliberado na 18ª Assembleia Geral Ordinária da Companhia, a Bematech comunicou aos seus acionistas o pagamento de dividendos no montante total de R\$ 6.316.340,40, equivalentes a R\$ 0,1217186143 por ação, pagos em 22/04/2009. O valor por ação efetivamente pago foi superior ao montante de R\$0,12 por ação informado na nota explicativa 24, item d, das Demonstrações Financeiras da Companhia, referentes ao exercício social encerrado em 31/12/2008, em função do aumento da quantidade de ações em tesouraria verificada em 30/03/2009, se comparada à quantidade verificada em 31/12/2008, data base utilizada para realização do cálculo dos dividendos por ação informados na referida nota explicativa. O dia 30/03/2009 foi considerado a data base para determinação de direito de recebimento dos dividendos. Após esta data, as ações foram consideradas ex-dividendos.

Eventos Subseqüentes

Bematech anuncia novo Diretor Vice-Presidente de Finanças –

Conforme deliberado em Reunião do Conselho de Administração realizada em 30/03/2009, no dia 06 de abril, a Bematech anunciou a indicação do Sr. Luiz Fernando Nogueira como Vice-Presidente de Finanças da Bematech.

Profissional com mais de 20 anos de experiência na área, em cargos de gerência e diretoria, o Sr. Luiz Fernando Nogueira passou por empresas de grande porte, tais como IBM, Petrobrás e, por último, na Brascan Energética, como Vice Presidente de Finanças. Ao longo da sua carreira, ele atuou nas áreas de contabilidade, controladoria, análise de investimentos, finanças corporativas, planejamento orçamentário, jurídico, fusões e aquisições e relações com investidores. O Sr. Luiz Fernando Nogueira iniciou suas atividades na Bematech no dia 16 de abril.

Nova Gestão na Área Internacional –

O Sr. Roberto Gregori Junior foi escolhido para ser o novo *Managing Director* da área internacional da Bematech, e será responsável pela operação das subsidiárias nos Estados Unidos, China, Alemanha, Taiwan e Argentina.

A área internacional é um dos pilares de crescimento da Bematech e neste ano deve concentrar mais de 10% do faturamento da companhia, o que representa um avanço bastante significativo. Atualmente, a empresa já conta com um número superior a 50 colaboradores estrangeiros, de diversas nacionalidades, entre eles chineses, taiwaneses, americanos e argentinos, distribuídos entre as várias subsidiárias. Junta-se a eles o número crescente de brasileiros assumindo atividades internacionais, totalizando 11 colaboradores fora do país.

Gregori Junior possui vasta experiência internacional, com passagens pela América Latina e Europa, aliada ao trabalho com diversas culturas. O executivo foi responsável pelas operações de empresas como Recall Corp, Promon e Avaya, expandindo negócios e estruturando equipes, e chega com o desafio de consolidar este movimento de internacionalização da Bematech, facilitando o processo de transição da Logic Controls e acompanhando futuras aquisições no exterior. Ele ficará baseado no escritório da Companhia em Long Island, EUA.

Show do Varejo 2009 –

No dia 08 de abril, a Bematech realizou, pelo segundo ano consecutivo, o seu maior evento anual, batizado de Show do Varejo. Voltado para os canais de venda da Companhia e para varejistas, o evento foi realizado no Centro Fecomércio de Eventos em São Paulo e mesclou palestras e treinamentos com exposição de produtos e serviços. Neste ano, o Show do Varejo recebeu a visita de aproximadamente 1.700 participantes, um número significativamente superior aos cerca de 1 mil profissionais do setor varejista que participaram no ano passado.

Além de estimular o desenvolvimento do setor varejista apresentando as vantagens do uso da automação comercial, o Show do Varejo também tem como objetivo disseminar conhecimento e promover a troca de experiências entre profissionais da área de tecnologia da informação e varejistas. Com este objetivo, ao longo do dia foram realizadas mais de 20 palestras e treinamentos, sobre os mais variados temas. Adicionalmente, a Companhia escolheu o Show do Varejo para apresentar ao mercado novas soluções de *software* e *hardware*, dentre outras novidades. Dentre os novos produtos de automação comercial apresentados, estiveram os *softwares* de gestão Bemacash e Practico Live!, uma linha de balanças computadoradas e o PDV Móvel, um kit completo de ponto de venda, para locação em épocas de alto movimento, além de soluções incorporadas a partir da aquisição da companhia norte-americana Logic Controls em 2008.

Discussão sobre resultados futuros

Devido à continuidade da incerteza no cenário macro econômico internacional e nacional, que limita fortemente a previsibilidade de cenários, a divulgação de projeções de crescimento e rentabilidade futura fica comprometida. Desta forma, 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)

	1T09	1T08	4T08	2008
Receita Bruta Operacional	81.562	76.381	108.581	380.412
Impostos sobre as vendas	(9.774)	(11.456)	(14.966)	(55.643)
Devoluções e Abatimentos	(954)	(1.167)	(3.365)	(6.906)
Receita Operacional Líquida	70.834	63.758	90.251	317.863
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados	(44.919)	(34.364)	(50.406)	(175.225)
Lucro Bruto	25.915	29.394	39.845	142.638
Receitas (Despesas) Operacionais				
Despesas de Vendas	(12.245)	(11.309)	(14.533)	(50.801)
Despesas Gerais e Administrativas	(13.328)	(7.087)	(11.471)	(35.539)
Honorários na Administração	(1.125)	(816)	(1.084)	(3.308)
Receitas Financeiras	4.634	6.624	7.942	28.470
Despesas Financeiras	(3.379)	(2.237)	(4.062)	(12.359)
Variação Cambial em Sociedades Controladas	-	-	(2.109)	2.984
Amortização de Ágio	-	(5.826)	(8.519)	(27.208)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(94)	(409)	(508)	(2.609)
Receita Subvenção ICMS	1.633	2.514	11.944	11.944
Juros Sobre Capital Próprio	-	-	2.713	-
Lucro (Prejuízo) operacional	2.011	10.848	20.158	54.212
Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio	2.011	10.848	20.158	54.212
Imposto de Renda Corrente	(846)	(3.258)	1.063	(11.989)
Contribuição Social Corrente	(298)	(1.191)	252	(4.391)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(538)	2.652	11.753	13.884
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	-	-	(2.713)	-
Participação de minoritários	-	-	-	-
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	329	9.051	30.513	51.716
Reconciliação do EBITDA				
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	329	9.051	30.513	51.716
(+) Resultado Financeiro	(1.255)	(4.387)	(1.771)	(19.095)
(+) Provisão para IR e CS	1.682	1.797	(13.068)	2.496
(+) Depreciações e Amortizações	1.612	6.957	10.823	33.334
EBITDA	2.368	13.418	26.497	68.451
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	-	-	(9.050)	-
(+) Despesa com Provisão – Plano de Opções 2008	-	-	1.265	1.265
(+) Participações Minoritárias	-	-	-	-
(+) Despesas Não Recorrentes	1.686	-	759	2.544
EBITDA Ajustado	4.054	13.418	19.472	72.260
Margem de EBITDA Ajustado	5,7%	21,0%	21,6%	22,7%

Balanço Patrimonial Consolidado (Em milhares de Reais)

<i>Ativo</i>	<i>31/03/09</i>	<i>31/12/08</i>	<i>Passivo</i>	<i>31/03/09</i>	<i>31/12/08</i>
Circulante			Circulante		
Disponibilidades	77.786	115.183	Fornecedores	15.478	20.630
Títulos e Valores Imobiliários	-	213	Empréstimos e Financiamentos	5.662	5.730
Contas a Receber de Clientes	79.769	91.400	Salários e Obrigações Sociais	9.993	8.561
Estoques	32.608	34.183	Obrigações Tributárias	3.029	3.789
Impostos a Recuperar	12.406	11.922	Dividendos e Juros sobre o Capital	7.347	10.009
Outros Créditos	2.541	4.118	Comissões a Pagar	975	1.167
Total do Ativo Circulante	205.110	257.019	Provisão para Participação nos Resultados	396	2.353
			Imposto de Renda e Contribuição Social	1.164	2.068
Não-Circulante			Provisão para Contingências	815	776
Realizável a Longo Prazo			Provisão para Pagamento de Aquisições	8.164	4.301
Caução Contratual	9.259	10.084	Outras Obrigações	6.815	6.618
Depósitos Judiciais	5.043	4.918	Total do Passivo Circulante	59.838	66.002
Títulos e Valores Mobiliários	1.620	1.117			
Impostos a recuperar	890	568	Não-Circulante		
IR e Contribuição Social Diferidos	18.380	18.412	Exigível a Longo Prazo		
Outros	59	65	Empréstimos e Financiamentos	11.872	13.237
Investimentos	-	-	Obrigações Tributárias	862	900
Imobilizado Líquido	12.791	12.185	Provisão para Contingências	18.231	19.230
Ativo Intangível	208.623	168.846	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	6.972	6.465
Diferido Líquido	11.663	12.480	Outras Obrigações	485	509
			Resultados de exercícios futuros		-
Total do Ativo Não Circulante	268.328	228.675	Total do Passivo Não Circulante	38.422	40.341
			Participações Minoritárias	-	-
Total do Ativo	473.438	485.694	Patrimônio Líquido		
			Capital Social	344.601	344.601
			Reserva de Capital	2.156	1.910
			Reserva de Lucros	35.068	32.884
			(Prejuízos) Lucros Acumulados	(1.305)	-
			Ações em Tesouraria	(13.349)	(8.754)
			Ajustes acumulados de conversão	8.007	8.710
			Total do Patrimônio Líquido	375.178	379.351
			Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	473.438	485.694

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

	31/03/2009	31/03/2008
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais		
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	329	9.051
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido Obtido das Atividades Operacionais		
Depreciação e Amortização	1.612	1.133
Amortização do Ágio	-	5.826
Provisão para Contingências	(960)	1.516
Impostos Diferidos	538	(2.653)
Varição Cambial em Sociedades Controladas	-	15
Opções de Ações Outorgadas	246	316
Baixa de Ativo Diferido	-	86
Baixa de Ativo Intangível	426	-
Baixa de Ativo Imobilizado	(64)	27
Fluxo de Caixa Operacional antes Variação Capital de Giro	2.127	
(Aumento) Diminuição de Ativos:		
Contas a Receber	11.631	(2.081)
Estoques	1.575	(3.619)
Impostos a Recuperar	(806)	(1.255)
Títulos e Valores Imobiliários	(290)	21.539
Depósitos Judiciais	(125)	(458)
Outros Ativos	2.408	380
Aumento (diminuição) de Passivos:		
Fornecedores	(5.152)	(2.236)
Obrigações Tributárias	(1.702)	1.943
Dividendos a Pagar	-	(63)
Provisão para Pagamento de Aquisições	3.863	(14.735)
Outros Passivos	(409)	364
Caixa Líquido (aplicado nas) Obtido das Atividades Operacionais	13.120	15.081
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos		
Ações em Tesouraria	(4.595)	-
Adiantamento na Aquisição de Investimento	-	(5.971)
Aquisição de Imobilizado	(1.394)	(528)
Aquisição de Diferido	-	(5.058)
Aquisição de Intangível (Projetos)	(5.184)	(171)
Ágio Pago na Aquisição de Investimentos	(34.546)	(7.109)
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Investimentos	(45.719)	(18.837)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Dividendos Pagos	(2.662)	-
Varição Cambial em Investimento no Exterior	(703)	-
Empréstimos Capturados (pagos), Líquidos	(1.433)	(1.219)
Caixa Líquido Obtido nas Atividades de Financiamento	(4.095)	(1.219)
Aumento (redução) no Caixa e Equivalentes no Exercício	(37.397)	(4.975)
Caixa e Equivalentes no Início do Exercício	115.183	185.604
Caixa e Equivalentes no Final do Exercício	77.786	180.629