

**Curitiba, 08 de março de 2010.** A Bematech S.A. (Bovespa: BEMA3), empresa líder no segmento de automação comercial brasileiro anunciou hoje os resultados consolidados do quarto trimestre e ano de 2009 (4T09 e 2009). As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados em reais, conforme a Legislação Societária e regulamentação da Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

## **Bematech celebra novo recorde trimestral de receitas, com faturamento líquido de R\$ 330,4 milhões e geração de EBITDA de R\$ 51,7 milhões no ano de 2009**

### **Bematech - RI**

Mônica Molina - DRI  
André Gustavo Menezes - GRI  
Paola Barbosa Falleiros

(55 11) 5033-4705  
[ri@bematech.com.br](mailto:ri@bematech.com.br)  
[www.bematech.com.br/ri](http://www.bematech.com.br/ri)

### **Teleconferência 4T09 e 2009**

**Terça-feira  
09 de Março de 2010**

#### **Português**

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

#### **Inglês**

12:00 (BR), 10:00 (US-ET)  
Telefone: (1 973) 935-8893  
Código: 56034250

#### **Webcast:**

[www.bematech.com.br/ri](http://www.bematech.com.br/ri)

### **Market Cap (04/03/10)**

R\$ 502,0 milhões

### **Total de Ações**

54.266.670 ações



Índice de  
Ações com Governança  
Corporativa Diferenciada

**IGC**

Índice de  
Ações com Tag Along  
Diferenciado

**ITAG**



Índice  
B3/BOVESPA  
Small Cap

**SMLL**

### **Destaques do 4T09**

- Receita líquida atinge montante recorde de R\$ 93,3 milhões, representando um incremento de 3,3% com relação ao 4T08;
- Crescimento de receita em todas as linhas de negócio em relação ao 3T09, com destaque para *hardware*, que cresceu 11,5%, mostrando gradual retomada de investimentos por parte do varejo;
- EBITDA de R\$ 19,3 milhões, representando uma margem de 20,7%, fruto de uma eficiente gestão de custos e despesas;
- Incorporação de mais duas empresas de *software* - Snack Control e W2M;
- Criação de uma diretoria exclusiva de relações com investidores, visando estreitar o relacionamento com o mercado de capitais, fomentar uma maior liquidez para o papel e, como consequência, buscar um valor mais justo para a empresa.

### **Destaques de 2009**

- Receita líquida de R\$ 330,4 milhões, um aumento de 3,9% frente a 2008, com 27% representados por receitas recorrentes (22% em 2008);
- As receitas geradas em dólar, que incluem exportações e receitas da unidade internacional, responderam por aproximadamente 12% da receita total, o que confirma a estratégia de internacionalização da companhia;
- A receita líquida de *software* evoluiu 35% ano-a-ano, e as unidades de *software* e serviços, juntas, representaram 35,7% das receitas de 2009, comparáveis a 31,6% em 2008;
- Ao final do ano, o saldo de caixa era de R\$ 68,5 milhões, assegurando liquidez frente às obrigações e oportunidades de investimento.

## Sumário

(em R\$ mil)	4T09	4T08	Var. 4T09/4T08	3T09	Var. 4T09/3T09	2009	2008	Var. 2009/2008
Receita líquida	93.269	90.251	+3,3%	85.849	+8,6%	330.391	317.863	+3,9%
Lucro bruto	39.273	39.845	-1,4%	35.740	+9,9%	132.845	142.638	-6,9%
<i>Margem bruta</i>	<i>42,1%</i>	<i>44,1%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>41,6%</i>	<i>+0,5 p.p.</i>	<i>40,2%</i>	<i>44,9%</i>	<i>-4,7 p.p.</i>
<b>EBITDA</b>	<b>19.274</b>	<b>21.256</b>	<b>-9,3%</b>	<b>15.895</b>	<b>+21,3%</b>	<b>51.689</b>	<b>72.260</b>	<b>-28,5%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>20,7%</b>	<b>23,6%</b>	<b>-2,9 p.p.</b>	<b>18,5%</b>	<b>+2,2 p.p.</b>	<b>15,6%</b>	<b>22,7%</b>	<b>-7,1%</b>
Lucro líquido	11.011	30.513	-63,9%	16.185	-32,0%	27.923	51.716	-46,0%

## Desempenho Operacional

O ano de 2009 apresentou uma série de desafios, os quais foram devidamente superados pela Companhia.

No 1º trimestre do ano, o Brasil começou a sentir os efeitos da crise internacional, com substancial retração do consumo e dos investimentos do setor privado. Os números da Bematech no 1º trimestre de 2009 refletem esse contexto com queda de receita e de margem no negócio de *hardware*. A partir do 2º trimestre, a perspectiva econômica para o Brasil melhorou, a demanda começou a se recuperar, mas os preços de *hardware* seguiram pressionados como reflexo do excesso de oferta. No 2º semestre, o ciclo de queda de preços foi interrompido com um movimento de recuperação.

As linhas de negócios de *software* e serviços cresceram consistentemente trimestre a trimestre em linha com a estratégia da empresa. Esses negócios, caracterizados por alta recorrência de receitas, foram pouco afetados pelo contexto macroeconômico, e se beneficiaram das oportunidades de *cross selling* entre os canais de venda das empresas integradas.

As vendas consolidadas aumentaram sucessivamente ao longo do ano, batendo recordes históricos no 4º trimestre. A margem EBITDA da Companhia caminha saudavelmente para o *guidance* passado aos investidores.

## O setor de comércio e tecnologia da informação

No Brasil, o comércio continua a apresentar sinais de recuperação em seu volume de vendas, mostrando uma trajetória de meses consecutivos de expansão, em especial no 2º semestre. O desempenho do setor de comércio apresentou uma recuperação sólida, com aumento de 6% no faturamento de 2009 frente a 2008, de acordo com o IBGE.

Para o ano de 2010, espera-se crescimento da economia em torno de 4,5%, com possível elevação do patamar de preços frente ao aquecimento da demanda interna. Há, ainda, expectativas de crescimento do comércio nos próximos anos devido à realização da Copa do Mundo no país em 2014, e dos Jogos Olímpicos em 2016, que devem impactar fortemente o turismo, infraestrutura, segurança e geração de empregos.

A crise econômica global resultou em uma alteração no perfil dos investimentos das empresas, impactando diretamente os recursos disponíveis para produtos e serviços de TI. No mundo, todas as regiões sofreram queda nos gastos em TI durante 2009. Ainda no final do ano, porém, houve recuperação gradual nos investimentos em TI, sendo esperado crescimento em 2010. Segundo a IDC, os países emergentes terão papel relevante e responderão por mais da metade do crescimento do mercado de TI.

Em 2009, a América Latina apresentou uma queda de 5,7% nos investimentos em produtos e serviços de TI com relação a 2008, segundo a consultoria Gartner, sendo esperado um aumento de 8,8% para 2010, sobretudo devido à retomada de projetos que haviam sido adiados.

A Bematech apresentou um desempenho acima do mercado, inclusive com conquista de *market share*. Em estudo conduzido pela Bematech junto aos varejistas, com apoio do Instituto Opinião, o *market share* do parque instalado da Bematech, no mercado de impressoras fiscais, foi de 54,4%, ganho de 0,8 p.p. sobre o exercício anterior. O estudo apresentado no prospecto de emissão de ações, realizado pela Clarendon Reports em 2006, que media o *flow share*, ou seja, o *market share* de novas vendas de impressoras fiscais, também confirmou a Bematech como líder absoluta neste mercado. A companhia obteve, ainda, um avanço significativo em *software* para o varejo, com aumento do *market share* da base instalada de 11,1% para 13,6% em 2009.

### Hardware (equipamentos)

Durante o trimestre, a companhia apresentou um importante resultado na venda de PDVs completos, com destaque para um contrato de venda de 850 unidades para uma grande rede varejista com atuação em todo o país.

A companhia também avançou no relacionamento com o seu operador logístico, que, além do crescimento de vendas apresentado a cada mês, também vem gerando um aumento no número de revendas que compram os produtos da companhia. Hoje já são aproximadamente 3.000 revendas. Na área internacional, foi lançada uma impressora fiscal para lotéricas na Venezuela, abrindo mais um mercado de atuação para a companhia, estimado em aproximadamente 15 mil pontos de venda. Outro ponto importante foi a venda de produtos com a marca Logic Controls para uma grande rede de restaurantes *fast food* nos EUA.

No 4T09, as vendas de impressoras fiscais, no Brasil e exterior, atingiram o volume de 36.897 unidades, um significativo crescimento em relação ao 4T08 (27.738 impressoras comercializadas) e ao 3T09, o que, apesar da sazonalidade entre os trimestres, reforça a retomada de investimentos por parte dos varejistas ao longo de 2009. No ano, a quantidade de impressoras vendidas foi de 115.951 unidades, frente a 103.638 unidades comercializadas em 2008.

<i>(em unidades)</i>	4T08	1T09	2T09	3T09	4T09
Impressoras fiscais	27.738	20.888	26.146	32.020	36.897

### Software (aplicativos)

No ano, foi comercializado um total de 6.772 licenças de *software*, o que representa uma evolução de 42% frente ao exercício anterior, com destaque para os produtos Smart Practico, um aplicativo mais simples, primeiro nível de automação para o micro e pequeno varejo e o MisterChef, da vertical bares e restaurantes. Para alavancar as vendas em 2010, a companhia segmentou sua rede de distribuição, passando a atuar no pequeno e médio varejo exclusivamente através de um canal qualificado e certificado de revendas, que vendem, instalam e dão suporte aos clientes. Para os clientes corporativos e grandes cadeias (redes e franquias), a companhia segue atuando com força comercial direta.

(em unidades)	4T08	1T09	2T09	3T09	4T09
Licenças comercializadas	2.230	1.323	1.460	1.937	2.052

### Serviços

Ao final de 2009, após desenvolver um extenso projeto, composto por diferentes ações operacionais, técnicas, treinamentos e auditorias (interna e externa), a unidade de serviços da Bematech recebeu a certificação oficial da ISO 9001:2008 para execução da atividade de prestação de serviços de assistência técnica em equipamentos de automação comercial e eletrônicos, incluindo operação logística, manutenção em campo e reparos em laboratório. A certificadora foi a SGS, líder mundial em certificação, o que garante credibilidade ao certificado recebido. Com a conquista, a companhia garante um diferencial competitivo importante frente a novos contratos que têm essa certificação como pré-requisito.

Vale destacar a continuidade no crescimento das vendas baseadas no novo modelo BemaTEF. No 4T09, foram comercializadas aproximadamente 4.500 soluções, aumentando a base instalada e posicionando a Bematech como um dos principais integradores de soluções em meios de pagamento eletrônico do mercado com total acesso ao pequeno e médio varejista.

### Novos produtos

Ao longo de 2009, a Bematech desenvolveu e lançou diversos novos produtos, complementando sua linha de soluções em tecnologia, que permitem ao varejista aumentar sua rentabilidade e obter maior eficiência no controle das suas operações. A companhia certificou suas soluções fiscais na legislação PAF-ECF – Programa de Aplicativos Fiscais, Emissor de Cupom Fiscal, nos diversos Estados do Brasil.

Em *hardware*, a empresa apresentou ao mercado brasileiro os equipamentos da Logic Controls. Altamente diferenciados e complementares à linha de produtos disponível no Brasil, têm foco em (i) soluções para frente de caixa, *All-in-One*, composta por CPU com tela *touchscreen*; (ii) retaguarda de restaurantes, com o KDS (*Kitchen Display System*), que contém um monitor com teclado especial para operação dentro da cozinha, acoplado a uma CPU diferenciada; e (iii) mini-CPU's de tamanho bastante compacto, especiais para frente de loja ou para a cozinha de um restaurante.

No início deste ano, a Bematech também lançou, primeiramente no mercado internacional, a SmartBox SB-8200. Reconhecida como um produto da nova geração de sistemas para o ponto de venda, a SB-8200 representa o primeiro projeto totalmente global da Bematech, com desenvolvimento feito na Ásia, *design* europeu, sob requisitos norte-americanos e direcionado também aos mercados latino-americanos, com a participação de todas as equipes de engenharia da companhia. Composta por uma CPU com tela *touchscreen* no formato "*All-in-One*", esta solução para frente de caixa traz todas as especificações técnicas necessárias para o varejo e torna sua operação ainda mais eficiente, dado o seu *design* compacto e moderno. O lançamento deste produto no mercado brasileiro está previsto para o mês de abril de 2010.

Já em *software*, a Bematech trouxe ao mercado uma nova versão do produto MisterChef, aplicativo criado para atender o segmento de bares, restaurantes e franquias. Dentre as várias novidades da nova versão, a principal é o acréscimo do módulo MisterChef Live!, o primeiro no mercado a permitir acesso a um painel de controle com gráficos e relatórios *online* pela *internet*, a um custo baixo. Adquirindo esse módulo, por meio de uma licença anual, os proprietários dos estabelecimentos

poderão acompanhar, através de um navegador de *internet* ou celular *smart phone*, o movimento da sua loja. Adicionalmente, o módulo possibilita ao varejista monitorar, em tempo real, processos como faturamento, venda por hora, produtos vendidos e *ticket* médio. Além do módulo Live!, a nova versão traz outras funcionalidades, tais como integração com sistema KDS; central de entregas, controle dos pedidos de entregas multilojas; descontos personalizados com captura de cupons; venda sugestiva de adicionais; controle de promoções por dia e hora, dentre outras.

Outro importante lançamento veio da CMNet, líder no Mercosul no mercado de automação comercial para o segmento de hotelaria, possuindo uma carteira com mais de 1.000 clientes, dentre eles algumas grandes redes de hotéis no Brasil e no exterior. Como principal produto, a CMNet oferece o CMNet Hotal Full, *software* completo para atender as necessidades de grandes hotéis e redes, via equipe própria de vendas. A partir deste ano, a companhia passou a oferecer também o CMNet Hotal Special, versão simplificada do Hotal Full, cuja venda foi estruturada através das revendas Bematech para oferta a pequenos hotéis, pousadas e flats. O Hotal Special é um sistema de gestão de operação simples e completa, com baixo custo, que facilita a administração do negócio.

Em continuidade ao processo de inovação, fundamental ao negócio da Bematech, foram iniciados dois projetos piloto. O primeiro, com a nova geração do *software* Pharmacy. É o primeiro produto da Bematech comercializado no modelo SaaS (*Software as a Service*), capaz de fazer a gestão e controlar a operação de um grupo de lojas com acesso via *internet*, eliminando a necessidade de o varejista manter em seu estabelecimento uma infraestrutura de servidores. O segundo, com o *software* Bemacash, certificado pelo PAF-ECF, voltado para pequenos e médios comerciantes que possuem sistemas de retaguarda e necessitam de um outro aplicativo na frente de loja para a realização de vendas e de operações básicas necessárias ao estabelecimento comercial de varejo.

### Aquisições e Integrações

O ano de 2009 também foi fundamental para evoluir na integração das companhias adquiridas em 2008. Ao longo do exercício, foram integradas as atividades administrativas, financeiras, vendas, pesquisa e desenvolvimento e de recursos humanos da W2M e Snack Control, as quais trouxeram resultados positivos e ganhos de sinergia operacional e de infraestrutura, que serão reconhecidos integralmente nos resultados de 2010. Adicionalmente, ocorreu a integração física da Snack Control à filial Bematech, compartilhando o mesmo espaço físico e infraestrutura, o que também gerou uma economia de custos permanente.

Na MisterChef, foram integrados os canais de revendedores a partir do 2º semestre, o que agregou faturamento proveniente das revendas originalmente da Bematech. Já na CMNet, as ações de integração incluíram a venda de produtos Bematech à base de clientes CMNet, o desenvolvimento conjunto de novos projetos em clientes, a prospecção de venda do produto CMNet através de um grupo segmentado de revendedores da Bematech, além de várias ações para captura de sinergias operacionais, tais como a unificação das atividades jurídicas, redução de gastos com *marketing*, unificação do plano de saúde e redução de custos de telecomunicações através da consolidação de prestadores de serviços.

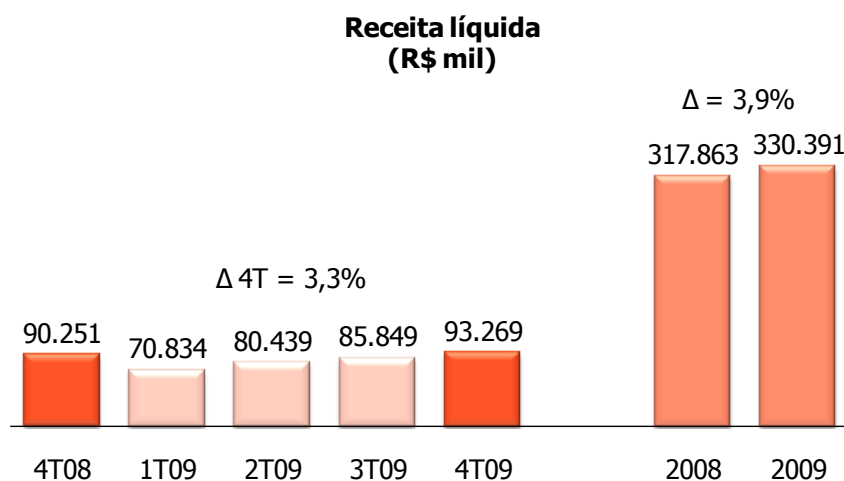
Na área internacional, destaca-se a realização das primeiras vendas dos equipamentos Logic Controls na América Latina. Foi finalizada, ainda, a aquisição da Logic Controls, e a Bematech assumiu integralmente sua gestão. As equipes das duas empresas trabalham, agora, alinhadas dentro de um único modelo de gestão.

## Desempenho Financeiro

### Receita Operacional

No 4T09, a Bematech apresentou uma receita operacional bruta de R\$ 110,7 milhões, 2,0% superior ao 4T08 (R\$ 108,6 milhões), incluindo a CMNet, empresa de *software* para hotéis, cujo controle (51% do capital) foi adquirido em dezembro de 2008, e cujas receitas passaram a ser proporcionalmente consolidadas a partir de janeiro de 2009. No total do ano, a receita bruta atingiu R\$ 388,9 milhões.

A receita líquida alcançou R\$ 93,3 milhões no trimestre, resultado 3,3% maior que o mesmo período de 2008. Neste montante, está inclusa a receita de R\$ 4,7 milhões referente à CMNet. Quando comparada ao 3T09, a receita líquida cresceu 8,6% e em todas as linhas de negócio. No ano de 2009, a receita líquida total apresentou um crescimento de 3,9% frente ao ano de 2008. Vale destacar a evolução das receitas recorrentes provenientes das linhas de negócio de *software* e serviços que, no ano, representaram 27% da receita líquida total da companhia.



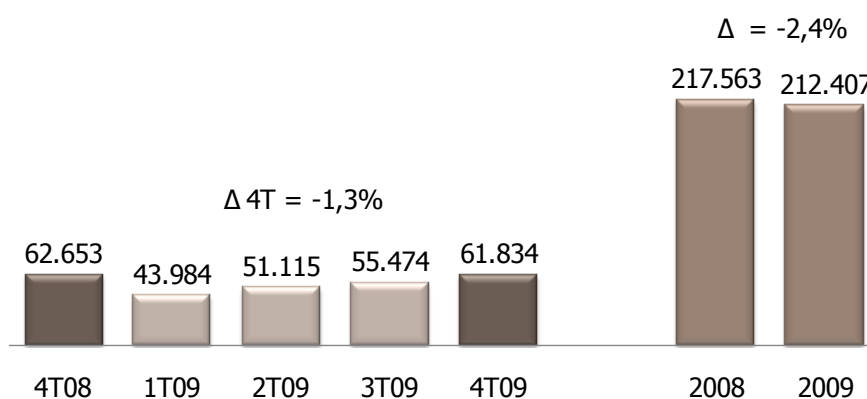
A tabela a seguir apresenta a abertura da receita líquida nas principais unidades de negócio:

(em R\$ mil)	4T09	4T08	Var. (%)	1T09	2T09	3T09	4T09
<b>Receita líquida de vendas e serviços</b>							
<i>Hardware</i>	61.834	62.653	-1,3%	43.984	51.115	55.474	61.834
<i>Software</i>	14.161	11.072	27,9%	11.505	12.834	13.527	14.161
<i>Serviços</i>	17.274	16.526	4,5%	15.345	16.490	16.848	17.274
<b>Total</b>	<b>93.269</b>	<b>90.251</b>	<b>3,3%</b>	<b>70.834</b>	<b>80.439</b>	<b>85.849</b>	<b>93.269</b>

### Receita de *Hardware*

No 4T09, a linha de negócio de *hardware* apresentou uma receita líquida de R\$ 61,8 milhões, representando um crescimento de 11,5% em relação ao 3T09. Isto mostra a continuidade na recuperação do mercado ocorrida ao longo de 2009 e indica uma retomada nos investimentos por parte dos comerciantes em um mercado ainda com baixa penetração. O pequeno decréscimo em relação ao 4T08 deve-se basicamente a uma mudança na forma de remuneração dos intermediários, passando de venda comissionada às revendas para *mark-up* sobre o preço de venda, cujo impacto direto na margem bruta é mais que compensado na margem EBITDA. O volume dos principais produtos vendidos, tanto no 4º trimestre como em 2009, apresentou crescimento em comparação ao mesmo período do ano anterior, incluindo a introdução de novos produtos e as vendas no mercado externo.

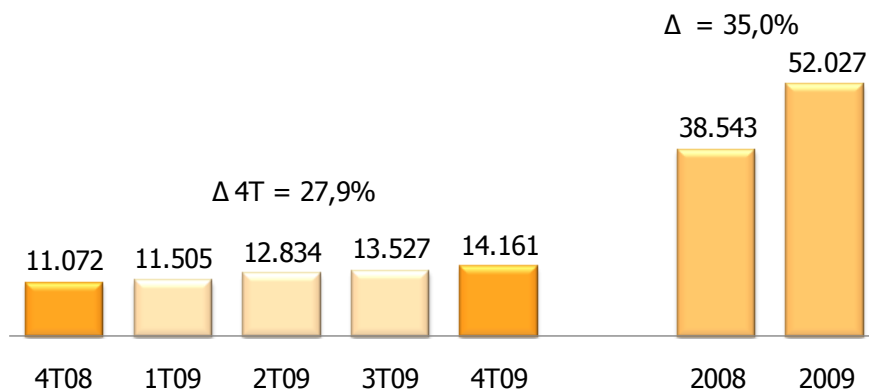
**Receita líquida - hardware**  
**(R\$ mil)**



### Receita de *Software*

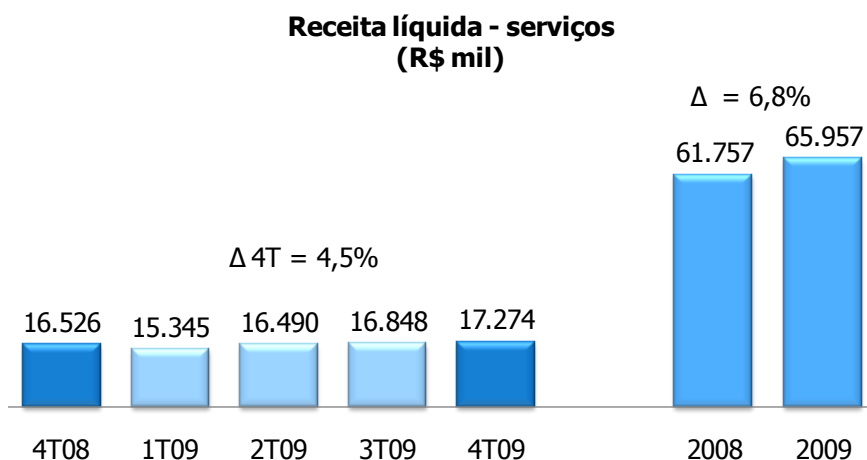
A linha de negócio de *software* apresentou um crescimento de 27,9% na receita líquida, atingindo R\$ 14,2 milhões no 4T09, comparável a R\$ 11,1 milhões no 4T08. Este resultado deve-se principalmente ao aumento de vendas de novas licenças e manutenção de *software*, incluindo a consolidação da CMNet, com destaque para os produtos Smart Practico e MisterChef que apresentaram recorde de vendas no 4T09.

**Receita líquida - software**  
**(R\$ mil)**



## Receita de Serviços

As receitas de serviços cresceram 4,5% ano-a-ano. Esta linha de negócios, derivada do universo de *hardware* instalado nos pontos de venda, é composta por serviços de reparos de equipamentos Bematech e POS de cartão de crédito, manutenção preventiva e corretiva nas instalações dos clientes, contratos de garantia estendida, projetos especiais para grandes redes e franquias, e da nova linha de negócio BemaTEF, baseada no modelo de integração de transferência eletrônica de fundos (TEF discado).



## Custo dos Produtos e Serviços Vendidos (CPV)

No 4T09, o CPV da Bematech totalizou R\$ 54,0 milhões, comparáveis aos R\$ 50,4 milhões no 4T08.

(em R\$ mil)	4T09	4T08	Var. (%)	1T09	2T09	3T09	4T09
<b>Custo de vendas e serviços</b>							
<i>Hardware</i>	(33.514)	(31.979)	4,8%	(24.654)	(27.240)	(29.972)	(33.514)
<i>Software</i>	(9.345)	(8.407)	11,2%	(9.616)	(10.806)	(9.194)	(9.345)
<i>Serviços</i>	(11.135)	(10.020)	11,1%	(10.648)	(10.474)	(10.946)	(11.135)
<b>Total</b>	<b>(53.994)</b>	<b>(50.406)</b>	<b>7,1%</b>	<b>(44.918)</b>	<b>(48.520)</b>	<b>(50.112)</b>	<b>(53.994)</b>

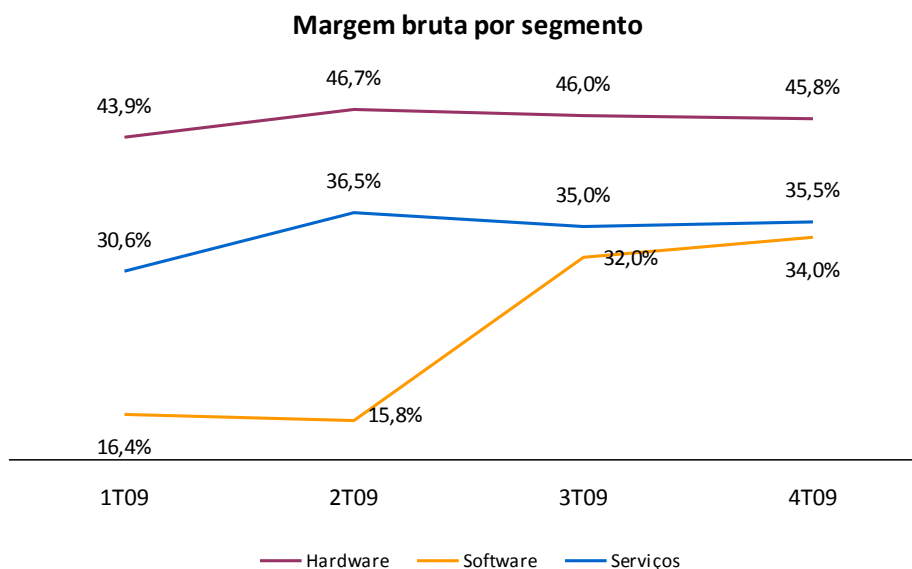
Este resultado reflete essencialmente os seguintes fatores:

- O maior custo de *hardware* é derivado principalmente do aumento de volume comercializado, parcialmente compensado pelo efeito cambial positivo deste trimestre;
- O custo de *software* apresentou um crescimento inferior à evolução da receita e deve-se principalmente à inclusão da CMNet, cujos resultados só passaram a ser consolidados em 2009;
- Em serviços, o custo aumentou devido, principalmente, à inclusão da CMNet, bem como ao início das vendas através do modelo BemaTEF a partir de 2009. As receitas provenientes da CMNet referem-se ao CMNet Reservas, aplicativo em que operadoras de viagens podem fazer reservas em hotéis através da internet e a CMNet recebe uma comissão sobre as reservas realizadas.

## Lucro Bruto

O lucro bruto da Bematech atingiu R\$ 39,3 milhões no 4T09, em linha com os R\$ 39,8 milhões obtidos no 4T08. A margem bruta se recuperou consistentemente, em todas as linhas de negócio, com destaque para a linha de negócios de *software*, consolidando uma melhoria operacional ao longo do ano. Em 2009, o lucro bruto atingiu R\$ 132,8 milhões, frente a R\$ 142,6 milhões em 2008.

- Em *hardware*, o impacto na receita descrito acima, com a mudança na forma de remuneração dos canais de vendas, afetou diretamente a margem bruta e foi compensado na margem EBITDA;
- Na linha de negócio de *software*, a margem aumentou devido à expansão da receita aliada à manutenção dos custos com a estrutura;
- Em serviços, houve redução de margem resultante principalmente da mudança no mix de clientes e serviços prestados aos mesmos. Vale lembrar também o impacto na margem gerado pela mudança de regime tributário com a incorporação da unidade de serviços (lucro presumido para lucro real), cujo aumento de alíquota ocorrido não foi repassado para os preços.



## Despesas com Vendas, Gerais e Administrativas

No 4T09, as despesas com vendas, gerais e administrativas (VGA), incluindo os honorários da administração e as outras despesas operacionais, totalizaram R\$ 27,2 milhões comparadas a R\$ 28,2 milhões no 4T08. Vale ressaltar que a representatividade destas despesas vem diminuindo ao longo do ano. Passou de 29,8% no 3T09 para 29,1% no 4T09 (31,2% no 4T08), o que reflete a captura de sinergias junto às empresas adquiridas e as iniciativas de redução que a companhia implementou durante o exercício.

(em R\$ mil)	4T09	4T08	Var. 4T09/4T08	3T09	Var. 4T09/3T09
<b>Despesas VGA</b>					
Despesas com vendas	(12.686)	(14.533)	-12,7%	(12.619)	0,5%
Comerciais	(6.957)	(5.643)	23,3%	(5.774)	20,5%
Marketing	(658)	(932)	-29,4%	(1.276)	-48,4%
Comissões	(1.415)	(1.493)	-5,2%	(942)	50,2%
Fretes	(656)	(1.120)	-41,4%	(600)	9,3%
Salários e encargos	(3.173)	(4.268)	-25,7%	(3.586)	-11,5%
PDD	173	(1.077)	-116,1%	(441)	-139,2%
Despesas gerais e adm.	(11.405)	(11.471)	-0,58%	(10.578)	7,8%
Salários e encargos	(2.873)	(3.775)	-23,9%	(2.884)	-0,4%
Depreciação e amortização	(2.088)	(1.672)	24,9%	(2.045)	2,1%
Outras desp. adm.	(6.444)	(6.024)	7,0%	(5.649)	14,1%
Honorários da administração	(1.227)	(1.084)	13,2%	(1.081)	13,5%
Outras (desp.) rec. operacionais	(1.857)	(1.073)	73,1%	(1.327)	39,9%
<b>Total despesas VGA</b>	<b>(27.175)</b>	<b>(28.161)</b>	<b>-3,5%</b>	<b>(25.605)</b>	<b>6,1%</b>

\* As despesas comerciais e outras despesas administrativas incluem o total das despesas das empresas adquiridas.

### Despesas com Vendas

As despesas com vendas atingiram R\$ 12,7 milhões no 4T09, o que representa um decréscimo de 12,7% frente aos R\$ 14,5 milhões registrados no 4T08. É importante ressaltar que a representatividade destas despesas sobre a receita líquida apresentou redução, passando de 16,1% no 4T08 para 13,6% no 4T09, o que reflete os ganhos de escala e otimização de estrutura alcançada pela companhia. As principais variações estão comentadas abaixo:

#### Despesas Comerciais

As despesas comerciais totalizaram R\$ 7,0 milhões no 4T09, comparadas a R\$ 5,6 milhões no 4T08, devido principalmente à inclusão das despesas da CMNet, bem como à provisão para garantia dos produtos Bematech.

#### Despesas de Marketing

No 4T09, as despesas de marketing totalizaram R\$ 658 mil, comparáveis a R\$ 932 mil no mesmo período do ano anterior. Vale destacar que, ao longo do ano de 2009, ocorreu um volume maior de ações de vendas, marketing e relacionamento, tais como: (i) realização de *roadshows* com revendas e *software partners* em 10 capitais brasileiras; (ii) participação em convenções de setores relacionados ao negócio da Bematech, tais como farmácia, *franchising* e hotéis; (iii) realização de pesquisas de satisfação junto às nossas revendas; (iv) realização de *workshop* sobre tecnologias fiscais, o qual contou com a presença de representantes das Secretarias da Fazenda de 15 estados, dentre outras.

### Comissões

As despesas com comissões atingiram R\$ 1,4 milhão no 4T09, frente a um montante de R\$ 1,5 milhão no 4T08, devido a um menor volume de vendas agenciadas.

### Fretes

No 4T09, as despesas com fretes totalizaram R\$ 656 mil, comparadas a R\$ 1,1 milhão no 4T08. A mudança no modelo de distribuição foi o principal contribuinte para esta redução, uma vez que, desde o início do segundo semestre, parte das revendas está sendo atendida através do operador logístico, que realiza também o frete.

### Salários e Encargos

As despesas com salários e encargos passaram de R\$ 4,3 milhões no 4T08 para R\$ 3,2 milhões no 4T09. Esta redução reflete principalmente o processo de reestruturação organizacional ocorrido no primeiro semestre, uma das diversas iniciativas implantadas com o objetivo de reduzir despesas e capturar ganhos com a integração das empresas adquiridas.

### Provisão para Devedores Duvidosos (PDD)

No trimestre, a redução apresentada na PDD reflete a revisão do processo e os bem sucedidos esforços de cobrança que vêm sendo realizados ao longo do ano.

## Despesas Gerais e Administrativas

As despesas administrativas atingiram R\$ 11,4 milhões no 4T09, comparadas a R\$ 11,5 milhões no 4T08. A representatividade das despesas administrativas sobre a receita líquida foi reduzida de 12,7% no 4T08 para 12,2% no 4T09. As principais variações estão comentadas abaixo:

### Salários e Encargos

As despesas com salários e encargos administrativos atingiram R\$ 2,9 milhões no 4T09, comparadas a R\$ 3,8 milhões no 4T08. Conforme ocorreu também na área de vendas, esta redução é explicada significativamente pelo processo de reestruturação organizacional ocorrido no primeiro semestre, o qual resultou na integração de algumas áreas administrativas da companhia.

### Depreciação e Amortização

O total apresentado no 4T09, R\$ 2,1 milhões, superou o montante de R\$ 1,7 milhão apresentado no 4T08 especialmente em função do início da amortização do sistema ERP implantado pela companhia em 2009.

### Outras Despesas Administrativas

A variação apresentada deve-se principalmente a despesas de R\$ 6,6 milhões referentes às empresas adquiridas e por R\$ 3,8 milhões em despesas não-recorrentes com consultorias associadas aos processos de aquisição e integração dessas companhias.

## Honorários da Administração

As despesas com a administração, no 4T09, apresentaram incremento de 13,2% sobre o 4T08, principalmente em função de substituição de executivo e criação da diretoria de relações com investidores.

### Outras Despesas Operacionais

No 4T09, as outras despesas operacionais totalizaram R\$ 1,9 milhão, comparadas a R\$ 1,1 milhão no 4T08 e R\$ 1,3 milhão no 3T09. Nesse montante, estão inclusas despesas com sucateamento, algumas provisões para contingências e reclassificações referentes a *updates* de *software* que não tinham receitas vinculadas, dentre outras.

### Resultado Financeiro

No 4T09, o resultado financeiro líquido foi de R\$ 692 mil, inferior ao resultado apresentado no 4T08, principalmente pela redução do saldo de caixa e também da taxa de juros. As receitas financeiras foram de R\$ 7,9 milhões no 4T08 e de R\$ 2,3 milhões no 4T09.

### 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. À medida que as empresas vão sendo efetivamente incorporadas à Bematech, obtém-se o benefício fiscal da amortização do ágio, com redução da base para o cálculo do imposto de renda e contribuição social. Das 8 aquisições efetuadas, somente falta incorporar a MisterChef, cujo processo de *earn-out* se encerra em setembro deste ano e a CMNet, onde a Bematech detém 51% do capital.

### Receita com Subvenção de ICMS

O montante de R\$ 3,6 milhões no 4T09 refere-se à 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 a conta de reservas de capital no patrimônio líquido, onde será mantida até sua destinação.

### Lucro Líquido

No 4T09, o lucro líquido da Bematech foi de R\$ 11,0 milhões, comparado a R\$ 30,5 milhões no 4T08. No ano, o lucro apresentado foi de R\$ 27,9 milhões, frente a um lucro de R\$ 51,7 milhões em 2008.

<i>(em R\$ mil)</i>	4T09	4T08	Var. 4T09/4T08	3T09	Var. 4T09/3T09	2009	2008	Var. 2009/2008
Lucro líquido	11.011	30.513	-63,9%	16.185	-32,0%	27.923	51.716	-46,0%
Amortização do ágio das aquisições	-	8.519	-	-	-	-	27.208	-
Efeito do imposto de renda e contribuição social*	-	(2.896)	-	-	-	-	(9.251)	-
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>11.011</b>	<b>36.136</b>	<b>-69,5%</b>	<b>16.185</b>	<b>-32,0%</b>	<b>27.923</b>	<b>69.673</b>	<b>-59,9%</b>

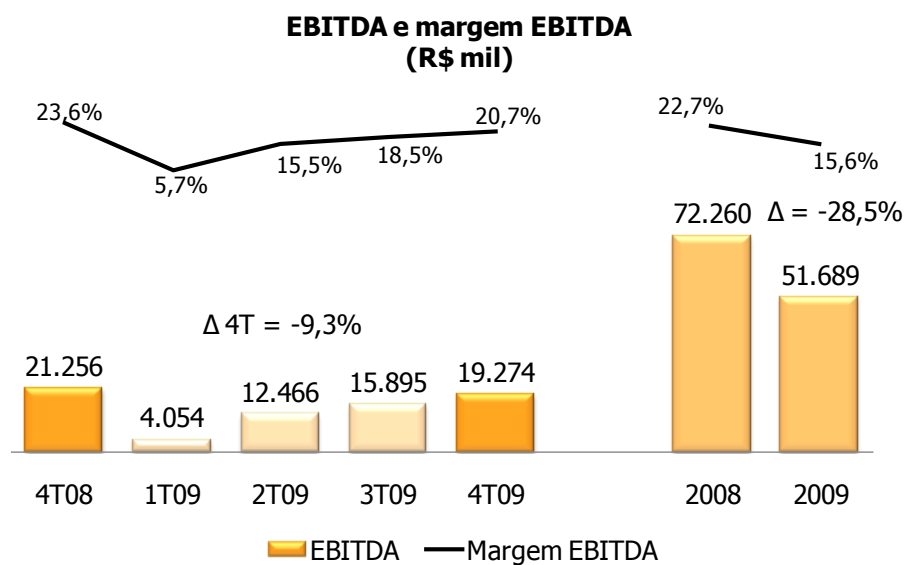
\* Imposto considerado caso não tivesse a despesa de amortização de ágio. De acordo com a Resolução CVM 565/08, a companhia deixou de amortizar o ágio decorrente da aquisição de suas investidas

Além dos fatores já comentados ao longo deste relatório, vale lembrar que este resultado foi impactado pela provisão de imposto de renda e contribuição social diferidos sobre amortização do ágio das empresas incorporadas, que, no ano, totalizou R\$ 7,8 milhões.

Ajustado pela amortização do ágio das empresas adquiridas, o lucro líquido de R\$ 11,0 milhões seria comparável a R\$ 36,1 milhões no 4T08. No ano, o lucro líquido de R\$ 27,9 milhões seria comparável a R\$ 69,7 milhões em 2008.

## EBITDA

Em linha com a evolução das receitas e controle dos custos e despesas ao longo do ano, a geração de caixa da companhia, medida pelo EBITDA, foi de R\$ 19,3 milhões. No ano, o EBITDA, ajustado pelas despesas não recorrentes incorridas no 1º semestre, atingiu R\$ 51,7 milhões, com uma margem de 15,6%. Vale ressaltar a evolução de margem apresentada pela companhia ao longo de 2009, que passou de 5,7% no 1T09 para 20,7% no 4T09, mostrando uma importante evolução operacional do seu negócio.



A seguir, está apresentado o quadro de reconciliação do EBITDA:

(em R\$ mil, exceto %)	4T09	4T08	Var. 4T09/4T08	3T09	Var. 4T09/3T09	2009	2008	Var. 2009/2008
Lucro líquido	11.011	30.513	-63,9%	16.185	-32,0%	27.923	51.716	-46,0%
Resultado financeiro	(692)	(1.771)	-60,9%	693	-	(425)	(19.095)	-97,8%
Provisão para IR e CS	5.426	(13.068)	-141,5%	(3.516)	-	11.202	2.496	348,8%
Depreciação e amortização	3.529	10.823	-67,4%	2.533	39,3%	9.532	33.334	-71,4%
<b>EBITDA</b>	<b>19.274</b>	<b>26.497</b>	<b>-27,3%</b>	<b>15.895</b>	<b>21,3%</b>	<b>48.232</b>	<b>68.451</b>	<b>-29,5%</b>
Ajustes de incentivos fiscais	-	(9.050)	-	-	-	-	-	-
Despesas com plano de opções	-	1.265	-	-	-	-	1.265	-
Despesas não recorrentes	-	2.544	-	-	-	3.457	2.544	35,9%
<b>EBITDA ajustado</b>	<b>19.274</b>	<b>21.256</b>	<b>-9,3%</b>	<b>15.895</b>	<b>21,3%</b>	<b>51.689</b>	<b>72.260</b>	<b>-28,5%</b>
Margem EBITDA ajustada	<b>20,7%</b>	<b>23,6%</b>	<b>-2,9 p.p.</b>	<b>18,5%</b>	<b>2,2 p.p.</b>	<b>15,6%</b>	<b>22,7%</b>	<b>-7,1 p.p.</b>

## Investimentos

No 4T09, os dispêndios com P&D, fundamentais para sustentar o crescimento e fomentar a execução da estratégia da companhia totalizaram R\$ 5,6 milhões, sendo R\$ 4,2 milhões lançados como ativo intangível e R\$ 1,4 milhão reconhecido como despesas do trimestre.

Em 2009, os investimentos feitos em P&D totalizaram R\$ 22,3 milhões, dos quais R\$ 16,6 milhões foram capitalizados e R\$ 5,7 milhões classificados como despesas. Além disso, foram investidos R\$ 3,6 milhões em ativos necessários à manutenção das operações e introdução de novos produtos e serviços, R\$ 6,9 milhões no sistema ERP corporativo e R\$ 52,5 milhões no pagamento de aquisições de empresas.

## Balanço Patrimonial

Ao final de 2009, o total do ativo da Bematech foi de R\$ 493,2 milhões, um decréscimo de R\$ 10,5 milhões em relação ao 3T09. As principais variações foram:

- Acréscimo de R\$ 6,6 milhões nos saldos de contas a receber em função do volume de faturamento (recorde histórico de faturamento no 4T09);
- Redução nos estoques de R\$ 6,2 milhões, como resultado de um trabalho iniciado no 3T09 com o objetivo de otimização dos estoques no Brasil e revisão dos estoques na área internacional;
- Redução de R\$ 6,4 milhões em imposto de renda e contribuição social diferidos decorrentes da redução do prejuízo fiscal apurado no encerramento do exercício; e
- Redução de R\$ 2,6 milhões de impostos a recuperar decorrente de compensações de imposto de renda e contribuição social antecipados em exercícios anteriores com outros tributos federais.

Com relação ao ciclo operacional da companhia, o giro do contas à receber caiu de 93 dias ao final do 3T09 para 84 dias, enquanto o giro dos estoques foi reduzido de 47 para 37 dias, conforme comentado acima. O prazo médio de pagamentos aos fornecedores passou de 48 para 46 dias.

O caixa disponível da empresa totalizou R\$ 68,5 milhões e está aplicado em CDBs atrelados à variação do CDI e em bancos de primeira linha.

O endividamento total ao final do ano era de R\$ 13,6 milhões, sendo R\$ 5,9 milhões exigível a curto prazo e R\$ 7,7 milhões exigíveis a longo prazo, composto por empréstimos e financiamentos do BNDES e FINEP. A companhia apresentou um caixa líquido de R\$ 54,9 milhões, o que assegura liquidez frente aos compromissos financeiros e oportunidades de investimento.

## Eventos Recentes

### Sucessão do Diretor Presidente

Em um movimento estratégico relevante para assegurar a perenidade dos planos de crescimento sustentado da Companhia e dentro de um processo planejado de sucessão, Marcel Martins Malczewski, co-fundador da Bematech, deixou a presidência e foi eleito membro do Conselho de Administração em AGE realizada no dia 17/12/2009. Carlos Seara da Costa Pinto é o novo Diretor Presidente desde 02/01/2010.

Em pouco mais de um ano como Diretor Vice-Presidente Executivo, Costa Pinto contribuiu de forma efetiva para a consolidação da companhia na venda de soluções completas e para a reorganização da operação internacional. Além disso, conduziu o processo de revisão do modelo de distribuição, ações que têm influenciado positivamente os resultados da empresa.

Costa Pinto é graduado em Engenharia Mecânica pela Universidade Federal Fluminense, possui MBA pela Universidade do Texas em Austin (EUA) e curso de gestão avançada pela Fundação Dom Cabral/INSEAD. Antes da Bematech, Costa Pinto trabalhou em companhias como IBM, Brasil Telecom, Lucent Technologies e Avaya.

A Bematech gostaria de agradecer a Marcel Malczewski, que, com sua liderança visionária e perseverança inspiradora, pavimentou o crescimento da companhia ao longo destes quase 20 anos.

### Incorporação da W2M e Snack Control

No dia 23/12/09, foi aprovada a incorporação, pela Bematech, da W2M Serviços de Informática Ltda. e da Snack Control Sistemas Ltda. através de Assembleia Geral Extraordinária realizada com este propósito. Sendo subsidiárias integrais, as incorporações foram realizadas pelo valor dos patrimônios líquidos da W2M e SNACKCONTROL, de R\$ 4,99 milhões e R\$ 206,2 mil, respectivamente, cujas avaliações foram realizadas pela empresa especializada KPMG Auditores Independentes, apurado por laudos periciais, com base nos Balanços Patrimoniais da W2M e Snack Control levantados em 30/11/2009.

### Linha de Crédito BNDES

Com o objetivo de melhorar sua estrutura de capital e financiar alguns projetos previstos para o ano de 2010, a Bematech aprovou uma linha de crédito junto ao BNDES no valor de R\$ 30,3 milhões. Estes recursos serão aplicados principalmente nos projetos de P&D, de infraestrutura, internacionalização e programas de treinamento através da Universidade Bematech.

### Distribuição de Dividendos

Em reunião realizada em 03/03/10, o Conselho de Administração da Bematech deliberou recomendar aos acionistas, para aprovação em AGO, a distribuição de dividendos equivalentes a 100% do lucro ajustado do exercício, totalizando R\$ 15,5 milhões e equivalente a exatos R\$ 0,30 por ação, o que representa um *dividend yield* de 5,4%, calculado sobre o preço de fechamento do ano de 2008. Considerando o desempenho da ação em 2009, o retorno total do acionista ficou em 56,9%.

### Perspectivas

Ao longo de 2009, a Bematech comprovou sua resiliência e, além de recuperar sua capacidade de crescer receitas, trimestre a trimestre, focou esforços nas oportunidades de expandir suas margens, com ações efetivas no controle de custos e gestão das despesas. As vendas consolidadas aumentaram sucessivamente ao longo do ano, batendo recordes históricos no 4º trimestre. A margem EBITDA da Companhia caminha saudavelmente para o *guidance* passado aos investidores.

Agora, com uma estrutura mais leve e fortalecida, a companhia está mais bem preparada para executar sua estratégia de crescimento nos anos vindouros e acredita que 2010 seguirá como um ano

de recuperação, ainda com certa cautela por parte dos varejistas no que diz respeito às suas decisões de investimento.

Com uma marca forte, líder de mercado no Brasil, a Bematech oferece um portfólio completo de soluções em tecnologia para o ponto de venda com foco em automação fiscal, gestão de loja e meios eletrônicos de pagamento. Há um importante potencial de crescimento em cada uma dessas vertentes, e a Bematech segue investindo em novos produtos e/ou modelos de negócio para assegurar sua competitividade no mercado.

No Brasil, o mercado de automação comercial ainda tem baixa penetração. Estima-se que menos de 50% dos estabelecimentos comerciais formais tenham o nível mais básico de automação - a impressora fiscal. Para fomentar novas vendas, a Bematech, que opera com modelo indireto de distribuição, seja através de distribuidor ou revendedores, iniciou um trabalho estruturado de estímulo ao *sales out* das revendas. Com profissionais focados em desenvolvimento de negócios, a Bematech elaborou um programa de relacionamento com as revendas de maior potencial, com base em sua segmentação, que inclui aspectos como a qualidade das pessoas e infraestrutura, orientação à qualidade no atendimento ao cliente, capacidade de investimento para melhoria das práticas de gestão, cobertura geográfica e perfil para venda consultiva de soluções.

Além disso, a companhia segue ampliando ainda mais sua cobertura geográfica e a variedade de produtos oferecidos pelas revendas. Em serviços, a rede de assistência técnica está sendo reformulada, ampliando o atendimento ao cliente, com maior nível de padronização dos serviços prestados, em termos de prazo e qualidade, e também o portfólio de serviços disponíveis, incluindo soluções de gerenciamento remoto do ponto de venda, transação eletrônica de fundos, aluguel de equipamentos móveis para grandes lojas em época sazonais, dentre outros.

A partir do 2º trimestre de 2010, uma nova campanha de marketing entrará no ar, com o objetivo de expandir os atributos positivos da marca Bematech para seu amplo portfólio de produtos, incluindo revisão da arquitetura das marcas adquiridas. Com isso, a companhia acredita que conseguirá consolidar a oferta de soluções integradas para o ponto de venda, como proposta de valor central, e simplificar o portfólio de marcas, tanto da própria Bematech, como das empresas adquiridas.

Na área internacional, a companhia enxerga um importante potencial de crescimento nas Américas, e pretende continuar expandindo presença, seja através do fornecimento de soluções fiscais para países da América Latina, da implementação de ações para incremento de vendas no mercado norte-americano, bem como do fornecimento de produtos com tecnologia diferenciada para todos os mercados onde atua.

A companhia mantém sua expectativa de margem EBITDA dentro de um intervalo de 21% a 24% sobre a receita operacional líquida a ser atingida entre os anos de 2011 e 2012. Esta projeção considera a capacidade da empresa de atingir um crescimento consistente das suas vendas, com o adequado controle de seus custos e despesas. As vendas da Bematech são influenciadas também por variáveis que estão fora do controle da empresa, dentre elas: i) desempenho da economia global, predominantemente do Brasil; ii) o número absoluto de estabelecimentos comerciais e a penetração de automação comercial neste universo; iii) a intensidade de fiscalização das autoridades fiscais e regulatórias; e iv) a competitividade dentro dos segmentos verticais em que a companhia atua. Neste contexto, os varejistas podem direcionar com maior ou menor velocidade investimentos para automação comercial.

Na parte de custos, cerca de 35% a 40% dos valores da linha de *hardware* são, direta ou indiretamente, vinculados à variação cambial da moeda norte-americana, também fora do controle da companhia. Assim, as premissas de projeção de margem EBITDA que podem ser influenciadas pela

administração são: i) fortalecimento do novo modelo de distribuição, que está proporcionando maior capilaridade para os equipamentos com melhor nível de serviço; ii) desenvolvimento de novas linhas de receitas, lançamento de produtos e expansão da unidade de serviços; iii) ganhos de escala na unidade *software*; iv) intensificação dos programas de treinamento e capacitação dos diversos agentes da cadeia de valor; v) implementação de campanhas de marketing eficazes para atribuir à marca Bematech os valores de uma provedora de solução completa; vi) crescimento da operação internacional com margem bruta similar às obtidas na operação Brasil; vii) continuidade dos ganhos com as sinergias oriundas das empresas adquiridas; e viii) manutenção do acesso à cadeia de suprimentos global com custos competitivos.

Desta forma, a expectativa de margem EBITDA reflete a visão da administração da Bematech para a demanda de suas soluções no médio prazo, com os ganhos de margem oriundos das diferentes iniciativas de gestão de custos e despesas que vêm sendo implantadas com maior intensidade desde 2009, em linha com o orçamento. Caso estes valores venham a ser, de alguma maneira, afetados no transcorrer dos próximos trimestres, a projeção será devidamente revista, seja positiva ou negativamente.

### *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 internacionais.*

### Sobre a Bematech

A Bematech é líder absoluta em automação comercial para o pequeno e médio varejo, produzindo soluções que redefinem a experiência do consumidor no ponto de venda, através de uma plataforma integrada de equipamentos, aplicativos, serviços e capacitação, que automatizam processos e apóiam a gestão comercial, permitindo ao varejista aumentar sua rentabilidade e obter maior eficiência no controle das operações. Com distribuição abrangente, a companhia está presente em mais de 400 mil pontos de venda em 37 países, e possui 4 centros de excelência em pesquisa e desenvolvimento, além de mais de 1.500 profissionais, entre Brasil, China, Taiwan, EUA, Argentina e Alemanha.

## Demonstração de Resultado Consolidado (Em milhares de Reais)

	4T09	4T08	Var. 4T09/4T08	2009	2008	Var. 2009/2008
<b>Receita Bruta Operacional</b>	<b>110.746</b>	<b>108.581</b>	<b>2,0%</b>	<b>388.877</b>	<b>380.412</b>	<b>2,2%</b>
Impostos sobre as vendas	-16.025	-14.966	7,1%	-53.137	-55.643	-4,5%
Devoluções e Abatimentos	-1.452	-3.365	-56,8%	-5.349	-6.906	-22,5%
<b>Receita Operacional Líquida</b>	<b>93.269</b>	<b>90.251</b>	<b>3,3%</b>	<b>330.391</b>	<b>317.863</b>	<b>3,9%</b>
<b>Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados</b>	<b>-53.994</b>	<b>-50.406</b>	<b>7,1%</b>	<b>-197.544</b>	<b>-175.225</b>	<b>12,7%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>39.273</b>	<b>39.845</b>	<b>-1,4%</b>	<b>132.847</b>	<b>142.638</b>	<b>-6,9%</b>
<b>Receitas (Despesas) Operacionais</b>						
Despesas de Vendas	-12.686	-14.533	-12,7%	-49.850	-50.801	-1,9%
Despesas Gerais e Administrativas	-11.405	-11.471	-0,6%	-47.167	-35.539	32,7%
Honorários na Administração	-1.227	-1.084	13,2%	-4.541	-3.308	37,3%
Receitas Financeiras	2.318	10.926	-78,8%	10.423	31.454	-66,9%
Despesas Financeiras	-1.626	-4.062	-60,0%	-9.997	-12.359	-19,1%
Varição Cambial em Sociedades Controladas	-	-5.093	-	-	-	-
Amortização de Ágio	-	-8.519	-	-	-27.208	-
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	-1.857	-1.073	73,1%	-3.599	-2.609	37,9%
Receita Subvenção ICMS	3.647	11.944	-69,5%	11.007	11.944	-7,8%
Juros Sobre Capital Próprio	-	2.713	-	-	-	-
<b>Lucro Operacional</b>	<b>16.437</b>	<b>20.158</b>	<b>-18,5%</b>	<b>39.126</b>	<b>54.212</b>	<b>-27,8%</b>
<b>Lucro antes do Imposto de Renda e da Contribuição Social</b>	<b>16.437</b>	<b>20.158</b>	<b>-18,5%</b>	<b>39.126</b>	<b>54.212</b>	<b>-27,8%</b>
Imposto de Renda Corrente	-1.235	1.063	-216,2%	-4.215	-11.989	-64,8%
Contribuição Social Corrente	-414	252	-264,3%	-1.476	-4.391	-66,4%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	-3.777	11.753	-132,1%	-5.513	13.884	-139,7%
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	-	-2.713	-	-	-	-
Participação de minoritários	-	-	-	-	-	-
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>11.011</b>	<b>30.513</b>	<b>-63,9%</b>	<b>27.922</b>	<b>51.716</b>	<b>-46,0%</b>
<b>Reconciliação do EBITDA</b>						
<b>Lucro Líquido do Exercício</b>	<b>11.011</b>	<b>30.513</b>	<b>-63,9%</b>	<b>27.922</b>	<b>51.716</b>	<b>-46,0%</b>
(+) Resultado Financeiro	-692	-1.771	-60,9%	-425	-19.095	-97,8%
(+) Provisão para IR e CS	5.426	-13.068	-141,5%	11.202	2.496	348,8%
(+) Depreciações e Amortizações	3.529	10.823	-67,4%	9.533	33.334	-71,4%
<b>EBITDA</b>	<b>19.274</b>	<b>26.497</b>	<b>-27,3%</b>	<b>48.232</b>	<b>68.451</b>	<b>-29,5%</b>
<b>Margem EBITDA</b>	<b>20,7%</b>	<b>29,4%</b>	<b>-8.7 p.p.</b>	<b>14,6%</b>	<b>21,5%</b>	<b>-6.9 p.p.</b>
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	-	-9.050	-	-	-	-
(+) Despesa com Provisão – Plano de Opções 2008	-	1.265	-	-	1.265	-
(+) Participações Minoritárias	-	-	-	-	-	-
(+) Despesas Não Recorrentes	-	2.544	-	3.457	2.544	35,9%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>19.274</b>	<b>21.256</b>	<b>-9,3%</b>	<b>51.689</b>	<b>72.260</b>	<b>-28,5%</b>
<b>Margem EBITDA Ajustada</b>	<b>20,7%</b>	<b>23,6%</b>	<b>-2.9 p.p.</b>	<b>15,6%</b>	<b>22,7%</b>	<b>-7.1 p.p.</b>

## Balanco Patrimonial Consolidado (Em milhares de Reais)

<i>Ativo</i>	31/12/09	31/12/08	<i>Passivo</i>	31/12/09	31/12/08
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	68.522	115.183	Fornecedores	20.358	20.630
Contas a Receber de Clientes	90.997	91.400	Empréstimos e Financiamentos	5.923	5.730
Estoques	21.712	34.183	Salários e férias a pagar	8.541	8.561
Impostos a Recuperar	13.335	11.922	Obrigações Tributárias	8.232	3.789
Outros Créditos	3.170	4.331	Dividendos e Juros sobre o Capital	16.284	10.009
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>197.736</b>	<b>257.019</b>	Comissões a Pagar	2.506	1.167
<b>Não-Circulante</b>			Provisão para Part. nos Resultados/Bônus	1.745	2.353
Realizável a Longo Prazo			Imposto de Renda e Contribuição Social	1.471	2.068
Caução Contratual	9.168	10.084	Provisão para Contingências	1.486	776
Depósitos Judiciais	5.560	4.918	Provisão para Pagamento de Aquisições	2.120	4.301
Partes Relacionadas	-	-	Outras contas à pagar	5.006	6.618
Impostos a recuperar	890	568	<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>73.672</b>	<b>66.002</b>
Impostos Diferidos	19.318	18.412	<b>Não-Circulante</b>		
Outros créditos	1.771	1.182	Exigível a Longo Prazo		
Investimentos	-	-	Empréstimos e Financiamentos	7.663	13.237
Imobilizado	11.072	12.185	Impostos e contribuições a recolher	-	900
Intangível	238.849	168.846	Provisão para Contingências	16.724	19.230
Diferido	8.860	12.480	Impostos Diferidos	13.090	6.465
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>295.488</b>	<b>228.675</b>	Provisão para pagamento de aquisições	5.716	-
			Outras contas à pagar	66	509
			<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>43.259</b>	<b>40.341</b>
			<b>Participações Minoritárias</b>		-
			<b>Patrimônio Líquido</b>		
			Capital Social	344.601	344.601
			Reserva de Capital	3.121	1.910
			Reserva de Lucros	45.328	32.844
			Ações em Tesouraria	(15.329)	(8.754)
			Ajustes acumulados de conversão	(1.428)	8.710
			<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>376.293</b>	<b>379.351</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>493.224</b>	<b>485.694</b>	<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>493.224</b>	<b>485.694</b>

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

	31/12/09	31/12/08
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro líquido do exercício antes do imposto de renda e contribuição social	39.126	54.212
Reconciliação do lucro líquido com o caixa líquido obtido das atividades operacionais:		
Depreciação e amortização	8.738	6.774
Amortização do ágio	0	27.208
Provisão para contingências	(1.796)	3.639
Variação cambial em investimento no exterior	(10.138)	8.710
Equivalência patrimonial	-	-
Opções de ações outorgadas	1.214	1.265
Despesas com juros	1.820	1.929
Baixa de ativo intangível	3.981	0
Baixa de ativo diferido	116	0
Baixa de ativo imobilizado	1.464	1.396
	44.525	105.133
(Aumento) diminuição de ativos:		
Contas a receber	1.092	(31.252)
Estoques	12.471	(16.863)
Impostos a recuperar	(1.716)	(6.430)
Depósitos Judiciais	(642)	(2.443)
Outros ativos	1.124	23.223
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	(401)	3.293
Obrigações tributárias	2.275	(1.907)
Provisão para pagamento de aquisições	3.535	(24.254)
Outros passivos	(2.059)	4.682
<b>Caixa obtido nas atividades operacionais</b>	<b>60.204</b>	<b>53.182</b>
Juros pagos	(1.548)	(1.880)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(4.040)	(13.655)
<b>Caixa líquido obtido nas atividades operacionais</b>	<b>54.616</b>	<b>37.647</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimento</b>		
Dividendos de controladas	-	-
Ações em tesouraria	(6.575)	(8.754)
Baixa de investimento	-	-
Aquisição de investimentos	-	-
Aquisição CMNet menos caixa líquido incluído na aquisição	663	-
Ágio pago na aquisição de investimento	(51.848)	(58.425)
Aquisição de imobilizado	(2.672)	(8.056)
Aquisição de intangível	(25.189)	(19.078)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de investimentos</b>	<b>(85.621)</b>	<b>(94.313)</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamento</b>		
Dividendos pagos	(9.995)	(8.608)
Empréstimos pagos, líquidos	(5.661)	(13.755)
<b>Caixa líquido aplicado nas atividades de financiamento</b>	<b>(15.656)</b>	<b>(5.045)</b>
<b>Redução no caixa e equivalentes de caixa no exercício</b>	<b>(46.661)</b>	<b>(70.421)</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício</b>	<b>115.183</b>	<b>185.604</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no final do exercício</b>	<b>68.522</b>	<b>115.183</b>