

São José dos Pinhais, 25 de Fevereiro de 2014. A Bematech S.A. (BM&FBovespa: BEMA3), líder em soluções de tecnologia para varejo, *food service* e *hospitality*, anuncia hoje os resultados consolidados do quarto trimestre (4T13) e ano de 2013. As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados, de acordo com as normas internacionais de relatório financeiro (IFRS) emitidas pelo *International Accounting Standards Board* – IASB e as práticas contábeis adotadas no Brasil.

Bematech chega ao final de 2013 com maior nível de receita da história, em seu 9º trimestre consecutivo de crescimento. No ano a receita líquida teve evolução de 11,3%, EBITDA evoluiu 19,7% e o lucro 32,1% comparado a 2012

Bematech - RI

Marcos Andreetto Perillo – DRI
Marcel Vedrossi
Mario Caldana

(55 11) 2122 4653

ri@bematech.com.br

www.bematech.com.br/ri

Teleconferência sobre Resultados 4T13 e ano de 2013

Quarta-feira, 26 de Fevereiro de 2014

Português

09:30h (BR), 07:30h (EST)
Telefone: (55 11) 3728 5971
Código: Bematech

[Clique aqui para acessar o webcast](#)

Inglês

11:30h (BR), 09:30h (EST)
Telefone: (1 412) 317 6776
Código: Bematech

[Clique aqui para acessar o webcast](#)

Market Cap (24/02/14)

R\$ 400,2 milhões

Total de Ações

51.568.270 ações



Destques do Período

- A Companhia manteve o crescimento da rentabilidade alcançando R\$ 12,4 milhões de lucro líquido em comparação a R\$ 10,8 milhões no 4T12, mantendo a margem líquida no patamar de 12,0%; No ano foram atingidos R\$ 42,9 milhões, 32,1% maior que o ano anterior;
- O EBITDA alcançou R\$ 20,9 milhões, 6,7% superior ao 4T12 e com margem de 20,7%; No ano a evolução foi de 19,7%, ao atingir R\$ 74,6 milhões com margem de 20,4%;
- A receita líquida atingiu R\$ 101,1 milhões, novo recorde histórico, 15,9% superior à registrada no 4T12; No total do ano houve crescimento de dois dígitos, com a receita atingindo R\$ 365,4 milhões, 11,3% maior que em 2012;
- As despesas VGA cresceram 31,8% em relação ao 4T12, sem as despesas não-recorrentes esse crescimento teria sido de 18,0%. No consolidado do ano o aumento foi de 7,4% e representou 26,4% da receita líquida total, ante 27,4% em 2012;
- No 4T13 o foco na venda de soluções contribuiu para o crescimento de 15,3% na receita de *Hardware*, 13,7% em *Software* e 26,8% em Serviços, com elevação de 5,0 p.p. na margem bruta de *Software* e 3,3 p.p. na margem de Serviços;
- O caixa gerado nas atividades operacionais foi de R\$ 20,9 milhões, patamar do 4T12, quando se atingiu R\$ 21,7 milhões, após imposto de renda e juros pagos. No consolidado do ano o caixa obtido nas operações foi de R\$ 67,1 milhões, contra R\$ 69,6 milhões em 2012. Não obstante o ciclo operacional melhorou 34



dias se comparado a receita líquida.

Mensagem do Presidente

Chegamos ao final de 2013 com muitos motivos para comemorar.

Este foi o ano em que realmente consolidamos a nossa estratégia de vendas de soluções completas, contabilizando os melhores resultados provenientes da comercialização integrada de hardware, software, serviços e meios de pagamentos de toda nossa história.

Esse processo foi fortalecido com a ação que promovemos no início de 2013, quando reformulamos o nosso posicionamento, passando de um modelo de atuação baseado em produtos para uma estrutura verticalizada voltada a mercado, focada nos segmentos de hotéis, restaurantes, lojas e varejo. Foi dessa forma que conseguimos melhorar o nosso relacionamento com os clientes e abrir novas oportunidades de negócios, principalmente no mercado corporativo e de franquias. Especialmente neste setor, nosso avanço foi significativo e encerramos o ano celebrando a conquista de novos contratos, confirmando a nossa vocação de levar eficiência para o varejo.

Com o fechamento do 4T13 encerramos o 9º período consecutivo de crescimento com muita consistência em nossos resultados.

Mantendo nossa característica inovadora, lançamos diversos produtos visando melhorar a performance do varejo. Investimos consistentemente em processos e ações para o fortalecimento da nossa estrutura, integrando nossas equipes de desenvolvimento, por meio da formatação de células multidisciplinares, com o objetivo de aproximar, cada vez mais, nossas soluções ao core business de nossos clientes.

Ainda com o objetivo de aprimorar nossas soluções, firmamos diversas parcerias para ampliar a oferta de serviços. O aplicativo Hotel Asap, por exemplo, foi fruto da negociação com o Buscapé Company e tem como principal objetivo facilitar a vida dos hóspedes que buscam por hotéis de qualidade pelos melhores preços, uma vez que eles poderão reservar e pagar suas diárias diretamente pelo celular.

Já o acordo com a Toppay marcou a nossa entrada definitiva no mercado de m-commerce. O negócio deu origem à solução Bematech Mobile Pay – voltada a ampliar de maneira sensível a experiência do consumidor, eliminando um dos maiores gargalos dos estabelecimentos: a fila para pagar.

Atentos às transformações pelas quais o ponto de venda vem passando, no que diz respeito à legislação fiscal, mais uma vez saímos a frente com o lançamento da plataforma de soluções fiscais, contemplando o ECF conectado, SAT e NFC-e. Encaramos as mudanças como oportunidades de mantermos a nossa liderança neste segmento, ofertando diferentes soluções para nossos clientes, de acordo com seu porte e preservando os investimentos já realizados.

Por fim, encerramos o ano com um ciclo de planejamento estratégico que mapeou oportunidades para um crescimento orgânico e inorgânico ainda mais acelerado nos próximos cinco anos. Já nos primeiros dias de 2014 anunciamos a aquisição da RJ Participações, ampliando nossa participação no mercado de hospitality, por meio da entrada no segmento de tecnologia para transportes terrestres. Estamos preparados e comprometidos para continuar avançando, provendo eficiência ao varejo e gerando valor para nossos acionistas, clientes e colaboradores.

Cleber Morais - CEO



Mudança da Política Contábil

Em 1º de janeiro de 2013, a Companhia adotou o Pronunciamento Técnico CPC 19 (R2) / IFRS 11 Investimentos em empreendimento controlado em conjunto (*Joint Ventures*), conforme deliberação Nº 694 da CVM (Comissão de Valores Mobiliários) de 23 de novembro de 2012. Devido às alterações promovidas por esse pronunciamento, a Companhia, para fins das demonstrações financeiras intermediárias consolidadas, rerepresentou seu investimento em empresas de controle compartilhado usando o método de equivalência patrimonial. Desse modo, mantém-se em linha com o preceito definido no CPC 23, parágrafo 19 (b), no que se refere à aplicação das mudanças retroativamente a partir de alteração decorrente de adoção inicial de novo pronunciamento.

Como no período findo em 31 de março de 2012 a Companhia detinha o controle compartilhado da CMNet Soluções em Informática e Agência de Viagens e Turismo S.A. e CMNet Participações S.A. (em conjunto "CMNET"), seu registro passou a ser realizado pelo método de equivalência patrimonial. O método de consolidação proporcional não é mais permitido em controle *joint ventures* (controle compartilhado).

Os efeitos, para fins destas demonstrações intermediárias, restringem-se aos impactos na Demonstração do Resultado, Demonstração do Fluxo de Caixa e Demonstração do Valor Adicionado, em sua forma consolidada, pois o Balanço Patrimonial em 31 de dezembro de 2012 já contempla a consolidação total das empresas CMNet Soluções em Informática e Agência de Viagens e Turismo S.A. e CMNet Participações S.A.

Os efeitos da mudança dessa política contábil estão resumidos na Nota 3 – Reapresentação das cifras comparativas, das DFs (demonstrações financeiras) de 2013 disponível para consulta através do *website* da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), como também através do *website* de Relações com Investidores da Companhia (www.bematech.com.br/ri).

Apesar disso, a Administração da Companhia, para efeitos de comparação e com o intuito de mostrar ao mercado a evolução de seus resultados de maneira clara, optou por usar os valores originais referentes aos resultados do ano de 2012, sem os ajustes acima citados, no documento aqui apresentado.

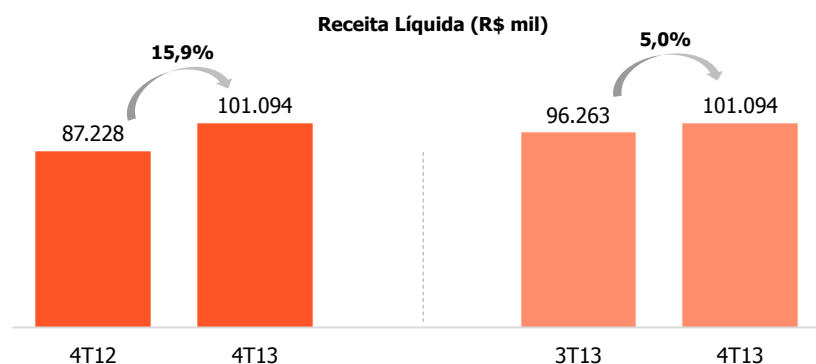


Desempenho Financeiro e Operacional Consolidado

(R\$ mil)	4T13	4T12	Var. 4T13/4T12	3T13	Var. 4T13/3T13	2013	2012*	Var. 2013/2012
Receita líquida	101.094	87.228	15,9%	96.263	5,0%	365.384	328.390	11,3%
Custo do produto vendido e serviço prestado	(61.233)	(54.100)	13,2%	(58.325)	5,0%	(221.713)	(202.201)	9,6%
Lucro bruto	39.861	33.128	20,3%	37.938	5,1%	143.671	126.189	13,9%
Margem bruta (%)	39,4%	38,0%	1,4 p.p.	39,4%	-	39,3%	38,4%	0,9 p.p.
Despesas VG&A	(27.248)	(20.666)	31,8%	(23.567)	15,6%	(96.524)	(89.899)	7,4%
EBITDA	20.949	19.634	6,7%	21.135	-0,9%	74.568	62.278	19,7%
Margem EBITDA (%)	20,7%	22,5%	-1,8 p.p.	22,0%	-1,3 p.p.	20,4%	19,0%	1,4 p.p.
Lucro líquido	12.359	10.767	14,8%	13.494	-8,4%	42.943	32.514	32,1%
Margem líquida (%)	12,2%	12,3%	-0,1 p.p.	14,0%	-1,8 p.p.	11,8%	9,9%	1,9 p.p.

* A partir do 2T12, a unidade de negócios de software passou a considerar em seus resultados 100% das adquiridas CMNet Soluções e CMNet Participações. Resultados originais apresentados em 2012, sem os ajustes da pronúncia técnica CPC 19 (R2) / IFRS 11, conforme deliberação N° 694/12 da CVM.

Receita Líquida



No ano de 2013 a receita líquida bateu seu mais alto nível histórico, mantendo crescimento de dois dígitos, ao atingir R\$ 365,4 milhões, uma evolução de 11,3% quando comparada com 2012.

O 4T13, ao apresentar a mesma consistência de resultados dos trimestres anteriores, contribui muito para esse resultado, ao alcançar, pela primeira vez, receita de R\$ 101,1 milhões de reais, valor

15,9% superior ao 4T12 quando foi registrado R\$ 87,2 milhões.

Esse aumento de receita que fecha o ano de 2013 deixa claro que o nível de automação nos pontos de vendas no varejo ainda é muito baixo e que existe um mercado, repleto de oportunidades, a ser explorado pela Companhia.

O mapeamento dessas oportunidades no mercado, fez com que a Bematech distribuísse melhor seus canais no 4T13 e ampliasse sua cobertura nacional, impactando na venda de novos projetos para o pequeno e médio varejo. Junto a isso, as ofertas para cliente corporativo foi mantido e a Companhia avançou fortemente no segmento de redes & franquias, expandindo seu *market share* e seu volume de vendas, principalmente em soluções fiscais, em detrimento de uma concorrência pouco preparada e inovadora. A venda de soluções, que combina equipamentos, sistema de gestão, soluções fiscais e serviços especializados, tem atraído novos clientes e ratificado o diferencial da Companhia.

A mesma estratégia foi adotada na área internacional fazendo com que a receita da área acompanhasse o crescimento da Companhia e mantivesse seus 10% de representatividade.

Nos últimos dois anos a Companhia estruturou melhor suas operações de serviços, permitindo uma oferta atrelada a venda de equipamentos, a qual, especialmente no 4T13, teve boa aceitação no mercado corporativo impactando positivamente a receita líquida.

Focada em levar soluções cada vez mais completas para seus clientes, a Bematech deu um passo na estratégia e verticalizou a Companhia no início de 2013. No 4T13, após essa remodelagem da unidade



que deu origem às verticais (Varejo, Loja, Restaurante e Hotel), a Companhia ganhou mercado e se manteve na liderança dos mercados que atua, entregando soluções mais aderentes às necessidades dos clientes, competitivas, inovadoras e de alta qualidade. As novas versões de seus produtos junto ao lançamento de novidades têm feito a Companhia acompanhar a expansão de sua base de clientes e conquistar novos contratos trimestre a trimestre.

Dos R\$ 101,1 milhões de receita líquida alcançados no 4T13, 61,9% são representados pela venda de equipamentos tanto no mercado nacional como no internacional, enquanto que os 38,1% restantes provêm da venda de *software* de gestão e serviços, dos quais 56,2% referem-se a receitas recorrentes.

No ano as receitas provenientes da venda de *software* e serviços, somadas, representaram 38,7%, sendo 58,4% desse total recorrente, enquanto que a receita de equipamentos representou 61,3%.

Custos e Despesas

No 4T13 os custos apresentaram um aumento, sendo a parcela variável proveniente da fabricação dos equipamentos representou parte significativa desse aumento. Além disso, acompanhando a estratégia da Companhia, a implementação de novas ferramentas, aprimorando o desenvolvimento de *software*, mais a estruturação para a retomada das ofertas de serviços também elevaram os custos, porém em uma velocidade menor quando comparado com os impactos positivos que geraram na receita.

Assim, os custos somaram R\$ 61,2 milhões no 4T13, representando um aumento de 13,2% em relação ao 4T12. Em relação ao 3T13, os custos ficaram 5,0% maiores.

No consolidado do ano os custos atingiram R\$ 221,7 milhões, 9,6% maior que o registrado no ano anterior, demonstrando que a Companhia mantém sua evolução com custos controlados, possibilitando melhoria no resultado bruto em 2013.

(R\$ mil)	4T13	4T12	Var. 4T13/4T12	3T13	Var. 4T13/3T13	2013	2012*	Var. 2013/2012
Despesas com Vendas	(14.473)	(12.008)	20,5%	(12.838)	12,7%	(52.123)	(46.757)	11,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(12.775)	(8.658)	47,6%	(10.729)	19,1%	(44.401)	(43.142)	2,9%
Total Despesas VGA	(27.248)	(20.666)	31,8%	(23.567)	15,6%	(96.524)	(89.899)	7,4%

* A partir do 2T12, a unidade de negócios de *software* passou a considerar em seus resultados 100% das adquiridas CMNet Soluções e CMNet Participações.

Resultados originais apresentados em 2012, sem os ajustes da pronúncia técnico CPC 19 (R2) / IFRS 11, conforme deliberação N°694/12 da CVM.

Já as despesas VGA apresentaram no 4T13 uma evolução de 31,8% em relação ao 4T12, período no qual as despesas foram fortemente reduzidas preparando a base do crescimento da Companhia. As despesas, somadas, registraram nesse trimestre R\$ 27,2 milhões, representando 27,0% da receita líquida total atingida no período, enquanto que no 4T12 essa relação foi de 23,7% e no 3T13, 24,5%. O momento nesse último trimestre do ano foi bem diferente, mesmo quando comparado com o 3T13, visto que apresentou-se uma estrutura mais robusta de modo a sustentar o crescimento.

Em despesas com vendas, por exemplo, houve uma elevação importante de gastos em novas contratações, dando foco no time de vendas agora que as ofertas de soluções estão prontas. Junto a isso, adequações contábeis foram realizadas o que impactou na conta de PDD (provisão para devedores duvidosos) da Companhia.

Já em despesas gerais e administrativas (G&A), o impacto maior ocorreu devido a adequação contábil ocorrida no 4T12, quando despesas da área internacional da vertical de hotéis de todo o ano de 2012 foram realocadas para custos, o que reduziu bastante essa linha de gastos naquele período. Além disso, houveram gastos em consultoria para definição e implantação do planejamento estratégico e ocorreram despesas não recorrentes inerentes a última aquisição anunciada em janeiro de 2014 – RJ Participações,



Excluindo essas principais despesas não-recorrentes a evolução do G&A teria sido de aproximadamente 16,0% e o aumento do VGA total cairia para 18,0%.

Sendo assim, para evitar uma avaliação distorcida das despesas, a melhor comparação se dá ano a ano, quando as despesas atingiram R\$ 96,5 milhões, 7,4% superior a 2012.

Outras Despesas e Resultado Financeiro

Na conta de "Outras Despesas" registou-se uma queda 85,7% nas despesas quando comparada com o 4T12, enquanto que no ano essa redução foi de 88,4%. Essa redução é explicada pela diminuição nos ajustes de inventário que no 4T12 foram negativamente impactados pela transferência dos estoques do antigo laboratório de Diadema para a fábrica em São José dos Pinhais.

Já o resultado financeiro tornou-se positivo no 4T13, como também na relação ano contra ano. Esse resultado é reflexo do aumento de caixa da Companhia atrelado a aplicação de maior prazo com melhor rentabilidade.

Lucro Bruto e Lucro Líquido

No 4T13, a consistência de crescimento dos resultados impactou também na rentabilidade da Companhia.

O lucro bruto atingiu R\$ 39,9 milhões, o que representou uma evolução de 20,3% em relação ao 4T12, e de 5,1% se comparado com o 3T13. Com isso, a margem bruta registrou 39,4%, acima dos 38,0% alcançados no 4T12, e em linha com o 3T13.

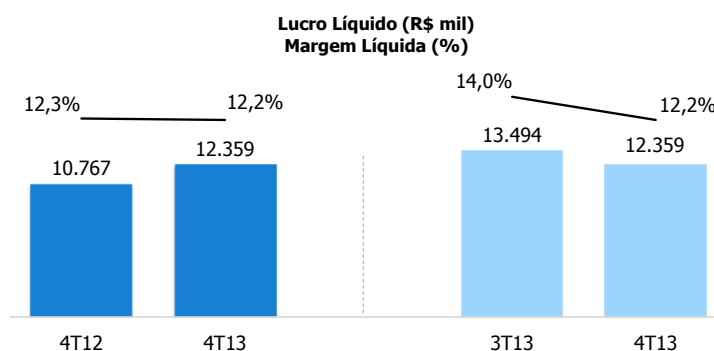
O lucro bruto atingiu no ano R\$ 143,7 milhões, alta de 13,9% sobre os R\$ 126,2 milhões alcançados em 2012, o que fez com que a margem bruta passasse de 38,4% para 39,3%, um aumento de 1,4 p.p.

O aumento do lucro bruto, somado aos efeitos das despesas operacionais e dos resultados financeiros, gerou um lucro antes dos impostos de R\$ 17,2 milhões, isto é, 17,5% superior ao resultado alcançado no 4T12. Esse acréscimo refletiu no aumento das despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social diferidos, os quais também tiveram impacto do encerramento da amortização fiscal de ágio proveniente de aquisições passadas.

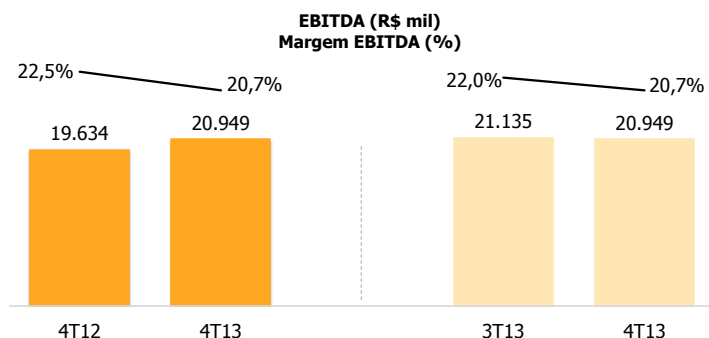
Assim, o lucro líquido totalizou R\$ 12,4 milhões, o que representou um crescimento de 14,8% quando comparado com o 4T12. Em relação aos R\$ 13,5 milhões registrados no 3T13, terceiro melhor lucro da na história da Companhia, houve redução de 8,4%, devido aos impactos nas despesas.

Como nos trimestres anteriores, as três unidades de negócio da Companhia contribuíram para a evolução desse indicador, considerando suas respectivas melhoras operacionais e o aumento da demanda por soluções.

Quando se considera o acumulado do ano, o valor do lucro líquido atingido foi de R\$ 42,9 milhões, 32,1% maior que os R\$ 32,5 milhões alcançados no mesmo período de 2012.



EBITDA



O EBITDA no 4T13 evoluiu em termos absolutos atingindo o 3º melhor resultado histórico da Companhia. Aumentou para R\$ 20,9 milhões quando comparado aos R\$ 19,6 milhões alcançados no 4T12, representando uma evolução de 6,7%. Em relação ao 3T13 houve uma ligeira queda de 0,9%. No entanto, a margem EBITDA ficou abaixo tanto do 4T12 e 3T13, ao alcançar 20,7%.

No acumulado do ano o EBITDA cresceu 19,7% ao alcançar R\$ 74,6 milhões, com melhora da margem EBITDA, registrando 20,4%, 1,4 p.p. maior que o mesmo período do ano anterior.

Investimento e Despesa com Pesquisa e Desenvolvimento

Os investimentos do 4T13 totalizaram R\$ 4,9 milhões, correspondente a 4,8% da receita líquida. O montante de gastos com pesquisa e desenvolvimento reconhecidos como despesa no período totalizou R\$ 1,9 milhão.

No ano os investimentos totalizaram R\$ 15,9 milhões, correspondente a 4,3% da receita líquida total da Companhia, montante maior que os R\$ 11,2 milhões de 2012. Desse montante, 58% destinou-se a desenvolvimento de novos produtos e 42% à ativos para manutenção das operações da Companhia.

Já o montante de despesas com pesquisa e desenvolvimento durante o exercício totalizou R\$ 6,6 milhões contra R\$ 6,2 milhões em 2012

Ciclo Operacional e Financeiro

O saldo de caixa da Companhia atingiu ao final do 4T13 R\$ 78,9 milhões, apresentando evolução quando comparado com o saldo ao final do trimestre passado. Esse saldo foi impactado positivamente tanto pelo caixa gerado nas atividade operacionais, que nesse trimestre foi de R\$ 20,9 milhões, como também pelo empréstimo de R\$ 1,4 milhão efetuado junto ao BNDES (linha BNDES-Exim) para suportar as operações de exportação da Companhia. Por outro lado, houve uma saída de caixa devido ao pagamento de dividendos efetuado em 28/11/13 no valor de R\$ 10,3 milhões.

Em relação ao ciclo operacional o montante de contas a receber aumentou, passando de R\$ 86,4 milhões para R\$ 89,3 milhões, porém com melhora do seu ciclo em relação a receita líquida gerada. O saldo de fornecedores melhorou passando de R\$ 25,3 milhões para R\$ 27,0 milhões, ao mesmo tempo em que o nível de estoques reduziu significativamente de R\$ 30,6 milhões, para R\$ 24,6 milhões. Com isso o ciclo operacional passou de 116 dias, no 3T13 para 122 dias, impactado pelo aumento no contas a receber. No ano o ciclo operacional melhorou em 34 dias, passando de 156 dias para 122.

O endividamento, composto principalmente por operações com BNDES e FINAME, somou R\$ 18,4 milhões no encerramento do ano de 2013, mantendo o mesmo nível registrado ao final de 2012.

Diante dessas condições, o caixa líquido da Companhia passou de R\$ 53,8 milhões no final do 3T13, para R\$ 60,5 milhões ao término do ano.

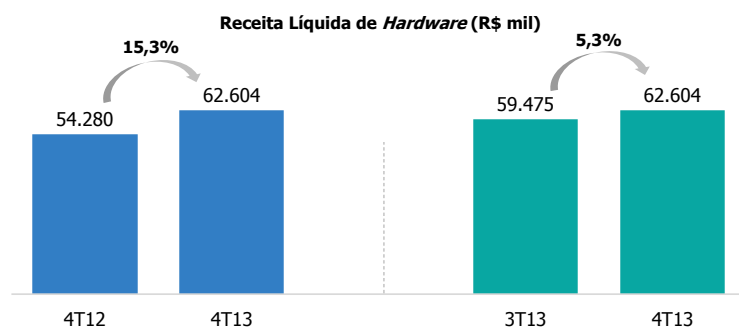


Desempenho por Unidade de Negócios

(R\$ mil)	4T13	4T12	Var. 4T13/4T12	3T13	Var. 4T13/3T13	2013	2012*	Var. 2013/2012
Hardware								
Receita Líquida	62.604	54.280	15,3%	59.475	5,3%	223.851	204.180	9,6%
Custo do Produto Vendido e Serviço Prestado	(35.548)	(30.632)	16,0%	(33.071)	7,5%	(124.980)	(115.753)	8,0%
Margem Bruta (%)	43,2%	43,6%	-0,4 p.p.	44,4%	-1,2 p.p.	44,2%	43,3%	0,9 p.p.
Software								
Receita Líquida	28.468	25.047	13,7%	27.571	3,3%	106.739	89.282	19,6%
Custo do Produto Vendido e Serviço Prestado	(18.635)	(17.656)	5,5%	(18.813)	-0,9%	(71.606)	(59.122)	21,1%
Margem Bruta (%)	34,5%	29,5%	5,0 p.p.	31,8%	2,7 p.p.	32,9%	33,8%	-0,9 p.p.
Serviços								
Receita Líquida	10.022	7.901	26,8%	9.217	8,7%	34.794	34.928	-0,4%
Custo do Produto Vendido e Serviço Prestado	(7.050)	(5.812)	21,3%	(6.441)	9,5%	(25.127)	(27.326)	-8,0%
Margem Bruta (%)	29,7%	26,4%	3,3 p.p.	30,1%	-0,4 p.p.	27,8%	21,8%	6,0 p.p.

* A partir do 2T12, a unidade de negócios de software passou a considerar em seus resultados 100% das adquiridas CMNet Soluções e CMNet Participações. Resultados originais apresentados em 2012, sem os ajustes da pronúncia técnico CPC 19 (R2) / IFRS 11, conforme deliberação N°694/12 da CVM.

Hardware (Equipamentos)



No 4T13, a receita líquida operacional dessa unidade registrou R\$ 62,6 milhões superando em 15,3% a receita do 4T12 e em 5,3% a do 3T13. Essa evolução provém do aumento de vendas e ganho de mercado tanto via canais, cuja cobertura comercial foi aprimorada, incentivada pelo programa Bematech Mais, quanto no mercado corporativo com venda de projetos mais robustos, mantendo o foco adotado ao longo do ano.

A capacidade da Companhia de entregar uma gama de equipamentos, montando uma solução para o ponto de venda, junto com serviços customizados, fez com que a unidade ganhasse novos clientes e aumentasse sua receita.

Na área internacional, que nos EUA mantém seu foco no mercado corporativo e na América Latina atua através da venda via distribuidores e revendas, a melhora de receita foi puxada principalmente pela implantação de projetos de KDS (*Kitchen Display System*) no mercado norteamericano de *fast-food*.

Em relação aos custos, esses aumentaram 16,0% quando comparados ao 4T12 e 7,5% quando comparados ao 3T13, justificados pela elevação dos custos variáveis frente ao aumento de vendas. Com isso, a margem bruta apresentou-se ligeiramente menor, registrando 43,2% no 4T13, ou seja, 0,4 p.p. menor do que o registrado no 4T12, como também abaixo dos 44,4% alcançados no 3T13.

No ano a evolução da receita líquida foi de 9,6% com a margem bruta atingindo 44,2%, o que representa uma melhora de 0,9 p.p. em relação ao mesmo período do ano passado.



Software (Sistemas de Gestão Comercial)

No 4T13, a unidade de *Software* manteve a evolução orgânica da receita líquida operacional e registrou o montante de R\$ 28,5 milhões, 13,7% superior à receita do 4T12 e 3,3% acima da receita do 3T13.

Os investimentos na melhoria de processos e ferramental, apesar de não-recorrentes, continuaram nesse trimestre. Ferramentas como a solução de ALM (*Application Lifecycle Management*) que gerencia o ciclo de vida completo do desenvolvimento;

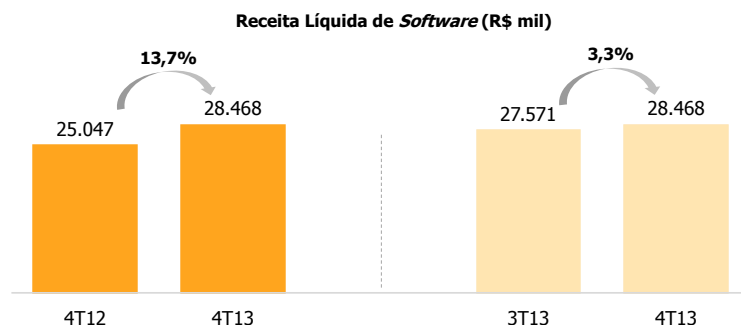
e o *software Right Now*, o qual funciona como um verdadeiro CRM (*Customer Relationship Management*), oferecendo um atendimento multicanal aos clientes da empresa, melhoraram muito a produtividade da fábrica e o atendimento e relacionamento com o cliente.

A melhoria de produtividade e ganhos de escala proveniente dessas ações refletiram na rentabilidade da unidade. A margem bruta passou de 29,5% no 4T12 para 34,5% no 4T13, aumentando 5,0 p.p, mesmo com a linha de custo tendo alcançado R\$ 18,6 milhões, 5,5% superior aos R\$ 17,7 milhões contabilizados no 4T12. Em relação ao 3T13 o custo caiu 0,9%, o que fez com que a margem bruta subisse 2,7 p.p. nesse último trimestre do ano.

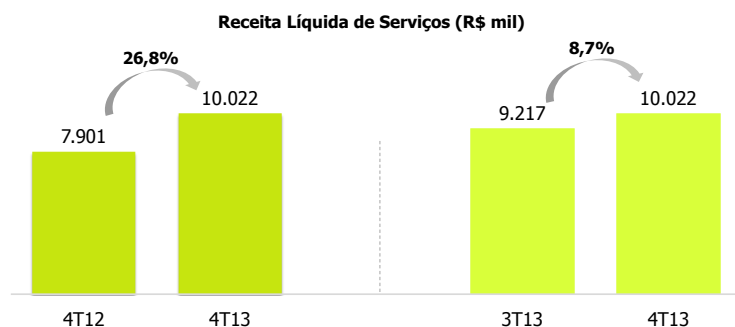
Dentre as verticais, os destaques foram:

- Lojas: Houve expansão de importantes clientes corporativos no segmento de cosméticos, o que trouxe novas implantações e aumento de receita para a Companhia. Junto a isso, registrou-se sucesso com o projeto piloto do *pré-check out mobile*;
- Varejo: Houve forte venda de projetos especiais à base de clientes, como soluções de gestão de indicadores (Gestor Dinâmico de Indicadores) e de gestão de mercadorias em depósitos (*Warehouse Management System*). Além disso, ocorreu crescimento de receita proveniente da expansão dos clientes atuais;
- Restaurantes: Avanço no mercado de redes e franquias com a conquista de novos clientes e início das vendas do novo módulo financeiro, proveniente de uma integração com o módulo já existente na vertical lojas; no pequeno varejo, atendido via revendas, o avanço continuou de uma maneira forte.
- Hotéis: Com aberturas de novos hotéis, a receita dessa vertical avançou juntamente com a conquista de novas contas. A nova funcionalidade "PDV resort" já começou a ser vendida e, além disso, as venda no modelo SaaS foram iniciadas. No CMNet Reservas a evolução da receita se manteve em função de um aumento de demanda no final do ano;

Em 2013 a receita da unidade apresentou aumento de 19,6% em relação ao mesmo período de 2012 alcançando R\$ 106,7 milhões, com margem bruta de 32,9%, 0,9 p.p. menor que em 2012. É importante ressaltar que no 1T12, consolidava-se apenas 51% dos resultados da CMNet e, por isso, a avaliação do consolidado do ano leva em conta uma parcela de evolução inorgânica.



Serviços



A receita das operações de serviços foi o grande destaque dessa unidade no 4T13. Nesse último trimestre do ano a receita evoluiu 26,8%, quando comparado com 4T12, ao atingir R\$ 10,0 milhões.

Suas operações mais reestruturadas internamente estão melhor integradas com a unidade de *Hardware*, e assim preparada para oferecer uma solução de serviços customizados ao cliente. A receita desse tipo de serviços tem

avanzado de maneira significativa junto com o aumento de vendas de equipamentos e solução completa.

Ao mesmo tempo, o lançamento do BemaTEF Total, no último trimestre, tem alavancado o número de negócios através das revendas, as quais têm conseguindo entrar com bastante representatividade no mercado de meios de pagamento, melhorando a receita recorrente da unidade. Isso têm permitido inclusive a migração da base atual de clientes, que usam o antigo produto, para a nova solução de meios de pagamento da Companhia.

Com receitas elevadas, os custos também aumentaram, porém em menor proporção, registrando aumento de 21,3% em relação ao 4T12. Tal fato elevou a margem bruta para 29,7% ante 26,4% registrado no mesmo período do ano anterior. Em relação ao 3T13, os custos subiram 9,5% e margem apresentou ligeira queda de 0,4 p.p.

Nesse trimestre a Bematech iniciou também uma parceria estratégica com a Boa Vista Serviços, administradora do SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), para prover soluções de alto valor agregado ao mercado. Com o acordo a Bematech coloca à disposição de seus clientes os serviços oferecidos pela Boa Vista, como consulta de cheques, cadastro de clientes, avaliação de créditos, entre outros. Facilitar o acesso dessa informação ao cliente melhora sua gestão, o que vai ao encontro da missão da Companhia.

No ano a receita da unidade teve pequena redução, ficando 0,4% abaixo quando comparada com o 2012. No entanto, a margem bruta evoluiu de maneira bem positiva, passando de 21,8% para 27,8%, um aumento de 6,0 p.p. no período.

Mercado de Capitais

A área de Relações com Investidores realizou neste trimestre *Non-Deal Road Shows* cobrindo tanto investidores internacionais – Chile, Paris e Londres – como nacionais – Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Além dos NDRS, a Companhia também realizou reunião na APIMEC no Rio de Janeiro e café da manhã com investidores em São Paulo, buscando manter a transparência sobre as operações da Bematech junto ao mercado.

Neste trimestre, o volume financeiro médio diário negociado foi de R\$ 1,35 milhão, tendo em média 422 negócios por dia. No 4T12 o volume financeiro médio diário era de R\$ 1,31 milhão com uma média de 218 negócios por dia.

O volume financeiro médio, no ano, foi de R\$ 1,16 milhão por dia, uma evolução de 60,1% se comparado com o mesmo período de 2012, quando o volume médio era de R\$ 723 mil. No caso do número de negócios o crescimento foi bem maior, visto que a média diária passou de 90 negócios em 2012 para 355, isto é, um crescimento de 295%.



Essa melhora significativa da liquidez inseriu a Bematech, em Janeiro de 2014, na carteira de alguns índices calculados pela BM&FBOVESPA, como IBRA (Índice Brasil Amplo), IGCT (Índice de Governança Corporativa Trade) e SMLL (Índice Small Cap), além dos índices aos quais a Companhia já pertencia – IGC (Índice de Governança Corporativa Diferenciada), IGCNM (Índice de Governança Corporativa Diferenciada – Novo Mercado) e ITAG (Índice de Ações com *Tag Along* Diferenciado).

A base acionária finalizou o ano com 2.690 acionistas, registrando um *freefloat* de 74,5%, excluindo, além das ações em tesouraria e detidas pela administração, a participação do BNDESPar.

Desenvolvimento Organizacional

A área de Recursos Humanos tem buscado constantemente promover o desenvolvimento organizacional e uma cultura de excelência e inovação.

No 4º trimestre de 2013, aproximadamente 5.165 horas de treinamento foram realizadas, atingindo cerca de 552 colaboradores. Entre as principais competências trabalhadas, destacam-se o constante desenvolvimento de metodologias de sistemas e aprofundamento do conhecimento nos produtos (equipamentos e *softwares* de gestão), além de formações específicas e comportamentais em todas as unidades de negócio, tornando nossas equipes mais habilitadas aos desafios estratégicos. As etapas seletivas da 5ª edição do Programa Trainee bem como o planejamento orçamentário das ações de treinamento para 2014 foram iniciativas importantes para o plano de crescimento da Companhia.

A Companhia encerrou o período com 1.233 colaboradores, distribuídos em diversas localidades no Brasil e no exterior (Estados Unidos, Taiwan, China, Chile, Portugal e Argentina). Destacamos uma grande diversidade no perfil da força de trabalho, uma vez que 35% da equipe são mulheres, 54% possuem o ensino superior completo e 47% possuem até 30 anos de idade.

Eventos Subsequentes

Em 13 de Janeiro de 2014 a Bematech informou ao mercado a aquisição de 60% da RJ Participações.

A RJ Participações está inserida no segmento de transportes terrestres, mercado sinérgico ao hoteleiro, no qual a Bematech já detém a liderança. Considerando sua atuação no segmento de hotelaria, a aquisição permitirá também expandir as soluções de tecnologia para transportes terrestres. A penetração da RJ Participações potencializa o ecossistema da Bematech e a estratégia de estender suas ofertas de soluções completas – *software*, *hardware* e serviços.

Com sua solução presente em mais de 20 mil pontos e líder absoluta nos maiores mercados mundiais de transporte rodoviário – Brasil e México – a RJ Participações expande a atuação da Bematech na automação de pontos de vendas, agregando *hardware* e serviços à sua atual oferta de *software*, sinergia essa fortalecida também pela atuação com venda de passagens em quiosques de autoatendimento, *mobile* e via internet.

Com isso, a Bematech amplia, alinhada ao seu planejamento estratégico, a vertical de atuação de *Hospitality*, na qual estarão inseridos os segmentos de hotéis e transportes.

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 e incertezas 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.



Ativo	2013	2012	Passivo	2013	2012
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	78.910	57.360	Empréstimos e Financiamentos	8.489	8.937
Contas a Receber de Clientes	89.340	87.000	Fornecedores	26.966	23.920
Estoques	24.599	25.253	Salários e Encargos a Pagar	11.776	9.207
Impostos a Recuperar	33.496	23.147	Impostos e Contribuições a Recolher	3.741	3.760
Caução Contratual	2.679	4.171	Comissões a Pagar	853	889
Outros Créditos	2.903	3.208	Participação nos resultados/bônus	4.824	5.154
Total do Ativo Circulante	231.927	200.139	Dividendos e juros sobre o capital	430	445
Não Circulante			Imposto de Renda e Contribuição Social	937	417
Depósitos Judiciais	9.755	9.163	Obrigações por aquisições de investimentos	101	4.890
Impostos a Recuperar	-	-	Provisão para Contingências	4.595	7.650
Impostos Diferidos	3.808	12.094	Outras Contas a Pagar	6.166	5.263
Outros Créditos	29	1.568	Total do Passivo Circulante	68.878	70.532
	13.592	22.825	Não Circulante		
Imobilizado	12.428	11.419	Empréstimos e Financiamentos	9.922	16.377
Intangível	242.705	242.955	Provisão para Contingências	17.031	14.822
			Obrigações por aquisições de investimentos	-	35
			Outras contas a pagar	837	867
			Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	403.984	374.705
Total do Ativo Não Circulante	268.725	277.199	Patrimônio Líquido		
			Capital Social	344.601	344.601
			Reserva de Capital	1.599	1.570
			Reserva de Lucros	58.992	35.371
			Ações em Tesouraria	(1.185)	(1.324)
			Ajustes Acumulados de Conversão	(23)	(5.513)
			Lucro do período	-	-
			Dividendos Intercalares	-	-
Total do Ativo	500.652	477.338	Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	500.652	477.338



(R\$ mil)	4T13	4T12	Var. 4T13/4T12	3T13	Var. 4T13/3T13	2013	2012*	Var. 2013/2012
Receita	101.094	87.228	15,9%	96.263	5,0%	365.384	328.390	11,3%
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços	(61.233)	(54.100)	13,2%	(58.325)	5,0%	(221.713)	(202.201)	9,6%
Lucro Bruto	39.861	33.128	20,3%	37.938	5,1%	143.671	126.189	13,9%
Receitas (despesas) operacionais								
Despesas com Vendas	(14.473)	(12.008)	20,5%	(12.838)	12,7%	(52.123)	(46.757)	11,5%
Despesas Gerais e Administrativas	(12.775)	(8.658)	47,6%	(10.729)	19,1%	(44.401)	(43.142)	2,9%
Honorários na Administração	(1.365)	(1.604)	-14,9%	(1.725)	-20,9%	(8.250)	(6.052)	36,3%
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(192)	(1.344)	-85,7%	(824)	-76,7%	(800)	(6.895)	-88,4%
Receita de Subvenção Governamental	5.912	5.462	8,2%	5.252	12,6%	20.317	21.517	-5,6%
Lucro (Prejuízo) antes dos efeitos financeiros	16.968	14.976	13,3%	17.074	-0,6%	58.414	44.860	30,2%
Despesas Financeiras	(2.197)	(1.655)	32,7%	(1.863)	17,9%	(7.832)	(9.668)	-19,0%
Receitas Financeiras	2.392	1.288	85,7%	2.218	7,8%	8.255	6.772	21,9%
Lucro (prejuízo) antes do IRPJ e CSLL	17.163	14.609	17,5%	17.429	-1,5%	58.837	41.964	40,2%
Imposto de Renda e Contribuição Social Corrente	(1.185)	(881)	34,5%	(1.869)	-36,6%	(4.828)	(3.756)	28,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(3.619)	(2.962)	22,2%	(2.066)	75,2%	(11.066)	(5.695)	94,3%
Lucro Líquido (prejuízo) do Período	12.359	10.766	14,8%	13.494	-8,4%	42.943	32.513	32,1%
Lucro Líquido (Prejuízo) do Período								
Acionistas controladores	12.359	10.766	14,8%	13.494	-8,4%	42.943	32.513	32,1%
Acionistas não controladores	-	-	n.d.	-	n.d.	-	-	n.d.
Lucro Líquido do período	12.359	10.766	14,8%	13.494	-8,4%	42.943	32.513	32,1%
Margem Líquida	12,2%	12,3%	-0,1 p.p.	14,0%	-1,8 p.p.	11,8%	9,9%	1,9 p.p.

* A partir do 2T12, a unidade de negócios de software passou a considerar em seus resultados 100% das adquiridas CMNet Soluções e CMNet Participações.

** Resultados originais apresentados em 2012, sem os ajustes da pronúncia técnica CPC 19 (R2) / IFRS 11, conforme deliberação N°694/12 da CVM.



(R\$ mil)	2013	2012*
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais		
Lucro Líquido do Período antes do Imposto de Renda e Contribuição Social	58.837	41.964
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido obtido das Atividades Operacionais:		
Depreciação e Amortização	16.153	17.417
Atualização obrigação por aquisição de investimentos	25	465
Provisão para contingências	(845)	(190)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa	5.376	2.578
Provisão perdas com sucateamento	1.326	1.659
Equivalência Patrimonial	-	-
Opções de ações outorgadas	29	1
Despesas com juros	1.189	2.001
Reversão de provisões	(3.361)	(3.753)
Baixa de Ativo Intangível	146	240
Baixa de Ativo Imobilizado	290	1.794
(Aumento) diminuição de Ativos		
Contas a Receber	(7.716)	8.102
Estoques	(875)	3.725
Impostos a Recuperar	(10.349)	(10.464)
Depósitos Judiciais	(592)	(679)
Demais Ativos	3.333	6.274
Aumento (diminuição) de Passivos:		
Fornecedores	4.182	(4.455)
Impostos e contribuições a recolher	(19)	975
Demais Passivos	5.490	7.871
Caixa obtido nas Atividades Operacionais	72.619	75.525
Juros Pagos	(1.218)	(1.672)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos	(4.308)	(4.225)
Caixa Líquido obtido das Atividades Operacionais	67.093	69.628
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento		
Obrigação por aquisição de investimentos	(4.849)	(15.670)
Aquisição de imobilizado	(5.567)	(4.339)
Aquisição de intangível	(10.991)	(66.242)
Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Investimento	(21.407)	(86.251)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Dividendos Pagos	(19.322)	(4.316)
Ações em tesouraria	139	-
Empréstimos Pagos	(8.281)	(9.968)
Empréstimos Captados	1.407	4.806
Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Financiamento	(26.057)	(9.478)
Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalente de caixa	1.921	1.163
Aumento (Redução) no caixa e equivalentes de caixa no período	21.550	(24.938)
Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do período	57.360	82.298
Caixa e Equivalentes de Caixa no Final do período	78.910	57.360

* A partir do 2T12, a unidade de negócios de software passou a considerar em seus resultados 100% das adquiridas CMNet Soluções e CMNet Participações.

Resultados originais apresentados em 2012, sem os ajustes da pronunciação técnico CPC 19 (R2) / IFRS 11, conforme deliberação N°694/12 da CVM.

