

APIMEC – São Paulo



03/04/14



bematech

Missão, Visão e Valores

MISSÃO

TORNAR O COMÉRCIO MAIS EFICIENTE

VISÃO

SER LÍDER, GERAR VALOR E SER REFERÊNCIA EM SOLUÇÕES EFICIENTES DE TECNOLOGIA PARA OS SEGMENTOS DE VAREJO, FOOD SERVICE E HOSPITALITY NO BRASIL

Valores

COOPERAÇÃO, DESENVOLVIMENTO DE PESSOAS, EMPREENDEDORISMO, INTEGRIDADE, LUCRO, MERITOCRACIA E MELHORIA CONTÍNUA



Quem somos?



Forças Competitivas

**Experiência
com mais de
20 anos em
Soluções
Fiscais**

**Inovação Americana
com custo Asiático**

**Única
fornecedora
de Solução**

**Presente em
+500 mil
pontos de
venda**



➤ **4 Centros de P&D**

➤ **5.000 revendas**

Evolução do Negócios

Automação bancária



1989 – 1995

Início da automação comercial

Desenvolvimento do canal de distribuição



1996 – 2003

Implementação da Estratégia de Solução



2004 – 2009

Evolução da Estratégia Liderança em Automação



2010 - 2014

Impressoras para telex (primeiro projeto)

A Bematech iniciou a venda de impressoras para automação bancária

Automação bancária e componentes

Mini impressoras para o varejo



1994: Primeiras associações; 1997: Lei exige impressora fiscal; entre 1998 e 2000: decretos regulatórios de utilização



Aquisições de empresas de Software e Serviços



Novos produtos e soluções

Portfólio completo para varejo e hotelaria



bematech

O que alcançamos?

- **Líder nas verticais de atuação no mercado brasileiro:**



- **Maior capilaridade do mercado brasileiro, com presença em mais de 500.000 pontos de venda;**
- **Portfólio mais completo do Brasil;**
 - **Solução completa para todos os tamanhos de cliente (equipamentos + software+serviços);**
 - **Referência nas mudanças tecnológicas e antecipação de tendências;**
 - **Liderança em soluções fiscais;**
- **Presença global: Contato com as última tecnologias de gestão do varejo; ganhos competitividade**

Fonte: Dados Bematech

Proposta de Valor

- **Oferta completa de Solução para o Ponto de Venda;**
- **Segmentação de mercado;**
- **Capilaridade;**
- **Base instalada;**
- **Tornar o Varejo mais eficiente.**



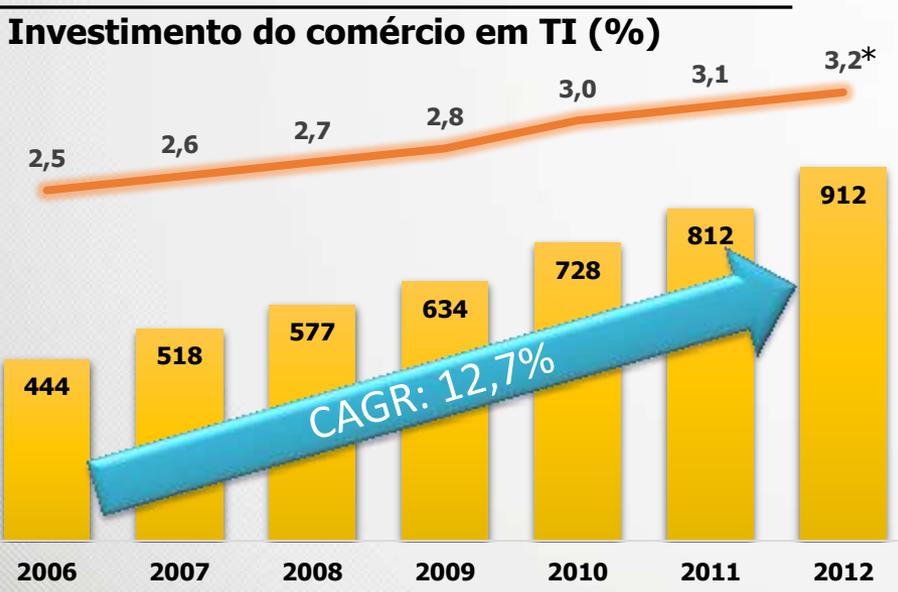
Mercado de TI



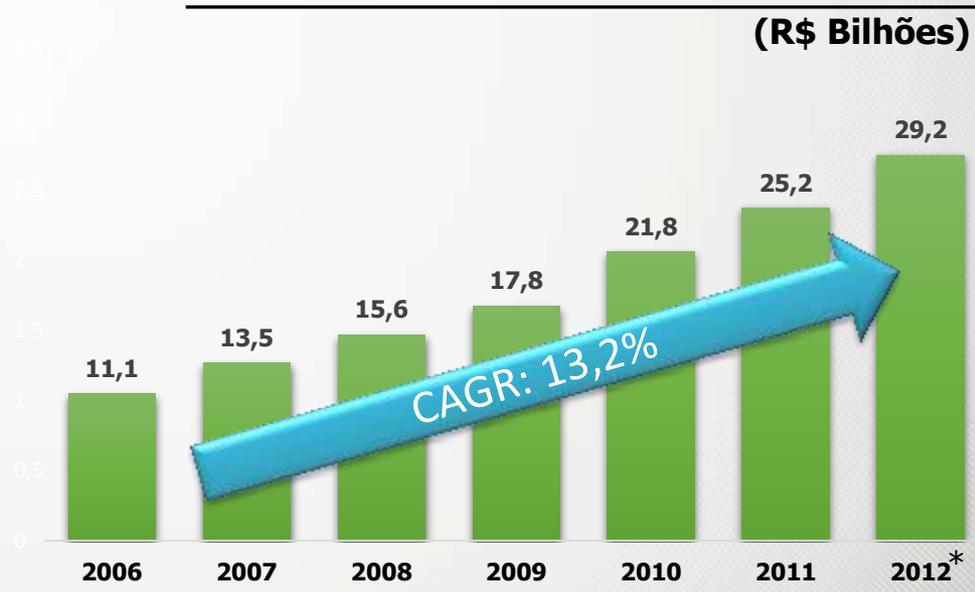
- Mercado Total : R\$ 138,5 bilhões
- Software : R\$ 21,9 bilhões (16%)
- Serviços : R\$ 35,4 bilhões (25%)
- Hardware: R\$ 81,2 bilhões (59%)

Fonte: IDC 2012 – US\$/R\$ 2,30

Receita Nominal do Varejo (R\$ bilhões)



Investimento do comércio em TI

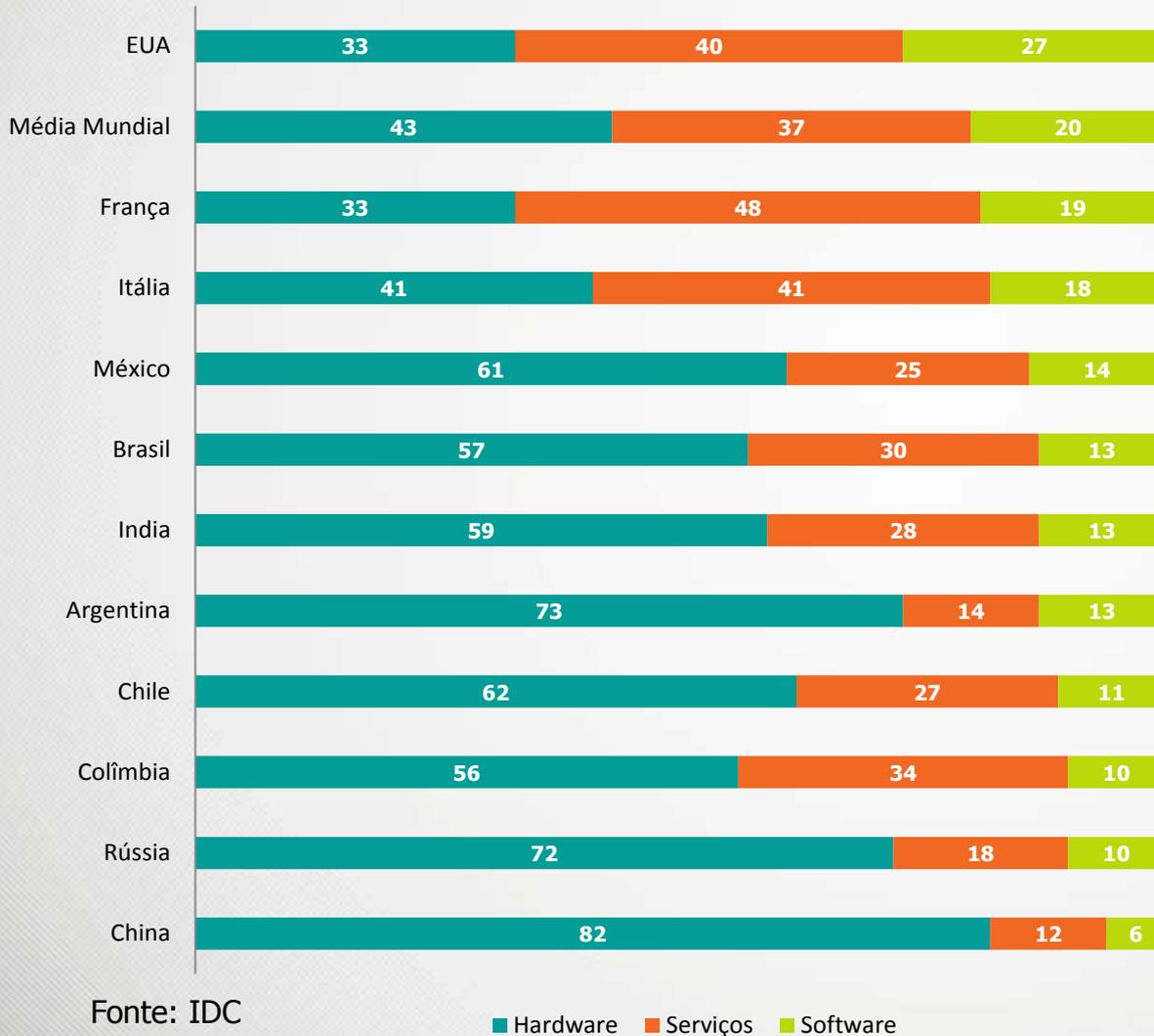


Fonte: IBGE e FGVCia

*Expectativa

Maturidade do Varejo

Composição dos investimentos em TI (%)



- Um investimento mais intenso em hardware é mais comum em países emergentes como o Brasil, onde a infraestrutura em TI ainda está se desenvolvendo;
- A tendência, como aponta o gráfico, é justamente uma melhor distribuição no investimentos dessas três categorias;
- A Bematech acompanha essa distribuição, por ser a única plataforma integrada e tem como objetivo ser protagonista nessa evolução.

Planejamento Estratégico



- **Atuação nas Verticais em que a BEMATECH tenha liderança ou possa se tornar líder, buscando prioritariamente a venda de soluções completas;**



- **Ser uma organização orientada ao mercado;**



- **Organizar os canais de venda para crescer com melhores margens;**



- **Ser protagonista das mudanças tecnológicas nas verticais em que a BEMATECH é líder;**



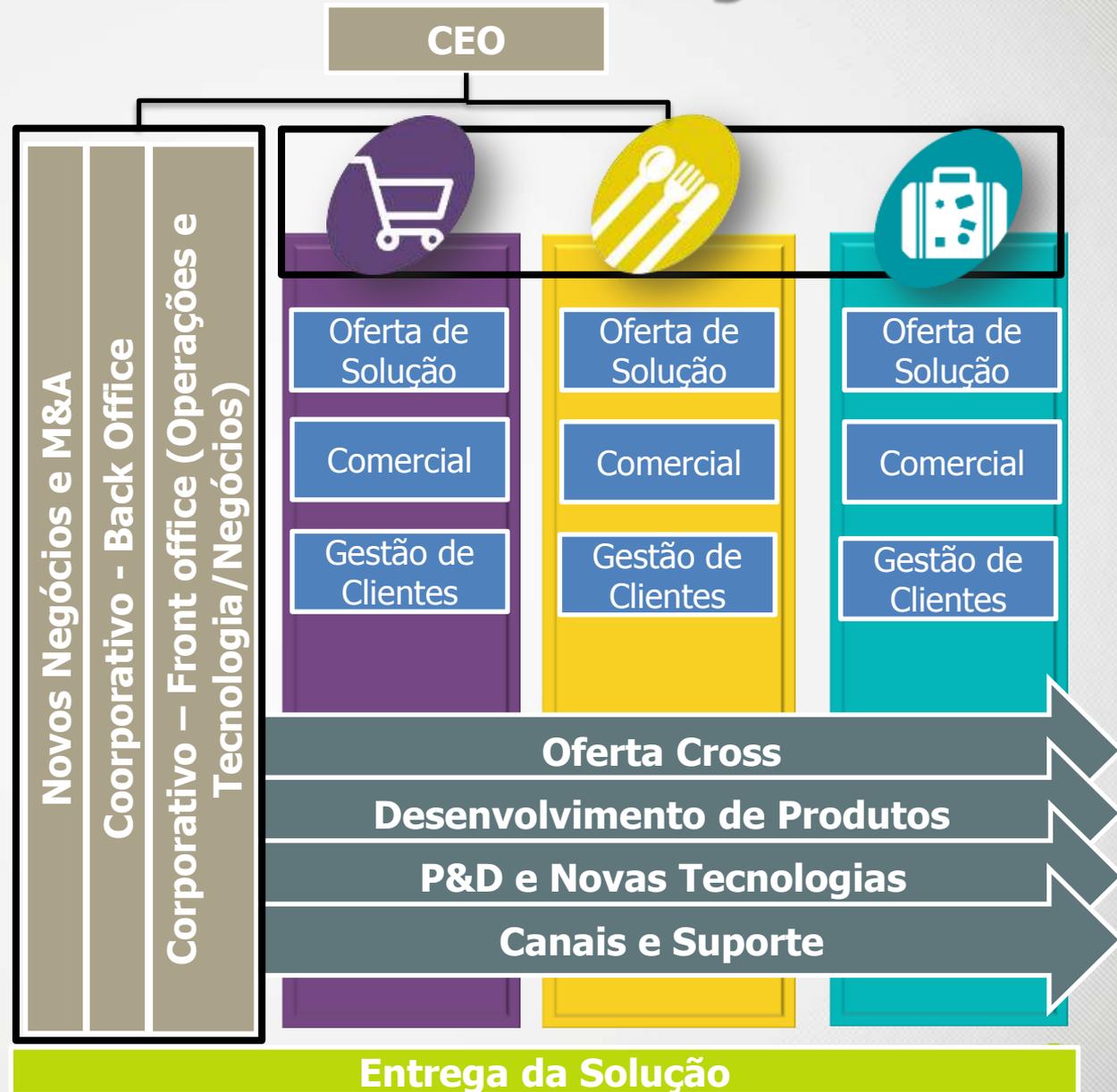
- **Foco no BRASIL, presença nos EUA para antecipar tendências e na ÁSIA para ganhar competitividade;**



- **Analisar o Mercado para detectar oportunidades de crescimento inorgânico;**

Nova Estrutura Organizacional

- Aumentar o ticket médio nos nossos clientes e o market share de novas ofertas nas verticais;
- Mapa de ofertas. Definido onde M&A ou orgânico;
- Priorizar novas ofertas de receita recorrente;
- Avaliar ofertas que seja cross entre as verticais;
- Novas tecnologias com barreira de entrada alta -especialização em processos de negócios;
- Estrutura interna para entrega de solução;
- Estrutura comercial e de canais para entrega da solução;





....."O que mais me arrependo é não termos colocado hardware e software juntos antes.....teríamos uma posição mais forte no mercado se eu pudesse voltar atrás e refazer os últimos dez anos".

Steve Ballmer

Tecnologia e Mercado



bematech

Evolução do Varejo



- **O varejo passa por uma mudança sem precedente. Os avanços tecnológicos e econômicos têm ocasionado mudanças representativas no cenário varejista.**



Integração de Várias Tecnologias ...



...transformando a experiência de compra

TALBOTS

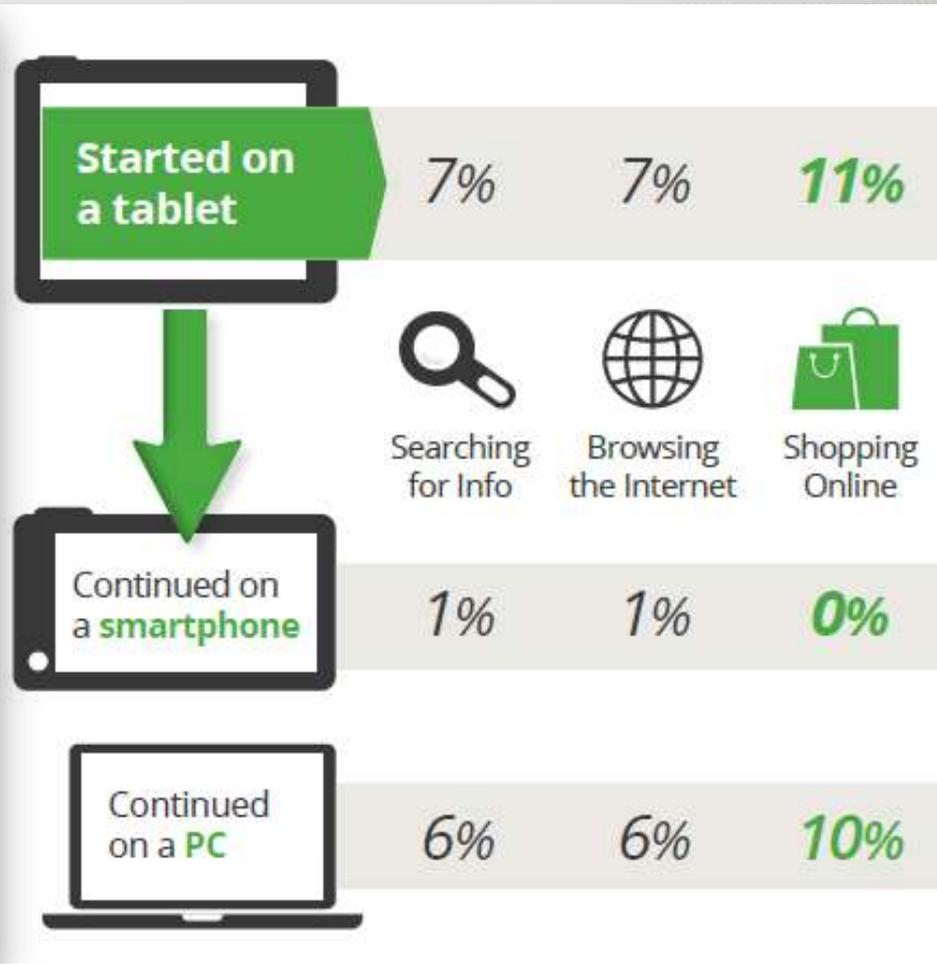
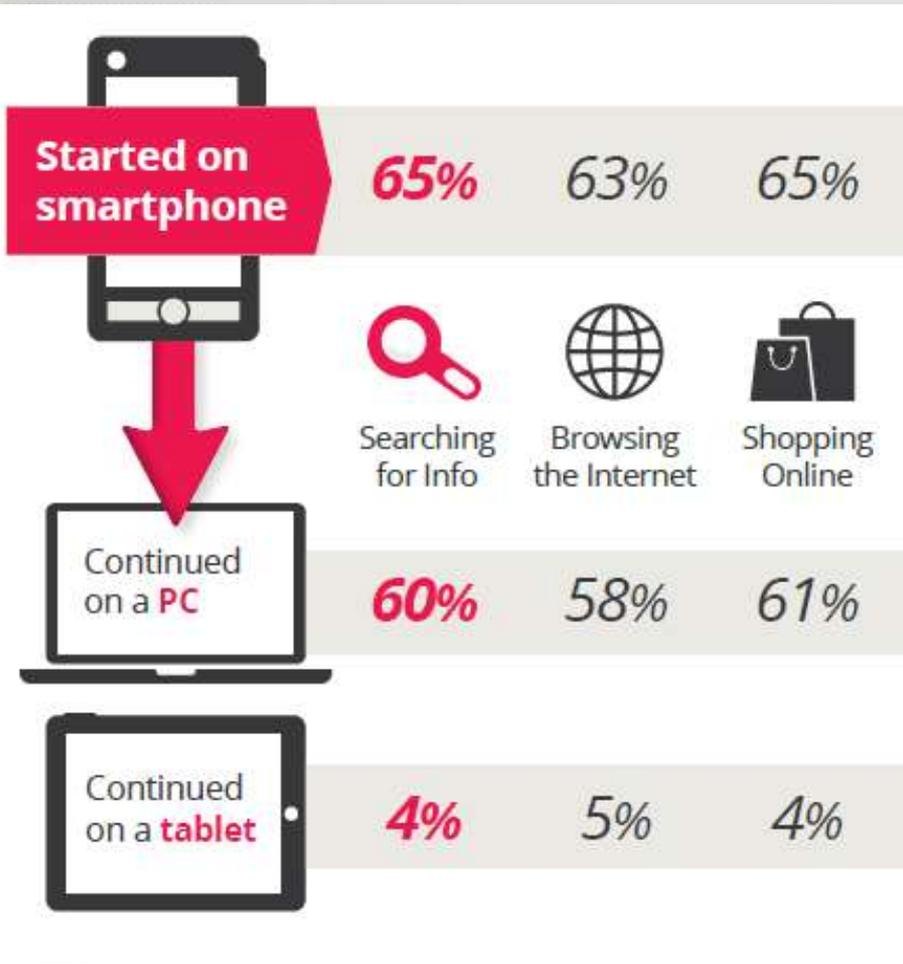
Having a single view of the customer and all her interactions with your brand, and a single view of inventory across your brand ready and able to support the customer no matter how she chooses to shop.

Every decision starts with the consumer's perspective, not the company's perspective.

After all, consumers don't do business with channels; they develop relationship with brands.

It's our job to develop a seamless and integrated one regardless of touch point.

Multi-screen



Source: Google survey "The New Multi-Screen World"

Um novo desafio: O varejo do Futuro

- Oferta completa de Solução para o Ponto de Venda;
- Segmentação de mercado;
- Capilaridade;
- Base instalada;
- Tornar o comércio mais eficiente.

Solução Bematech no ponto de venda





Varejo



Food Service



Hospitality



Varejo

Produtos

- ERP Varejo
- WMS
- PDV
- Mobile
- Motor de Promoções
- Gestor Dinâmico de Relatórios
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

Médio e Grande Porte

- Materiais de Construção
- Eletro-Magazines
- Supermercados
- Móveis



Varejo

Produtos

- Loja Live
- Mobile
- PDV
- Motor de Promoções
- Gestor Dinâmico de Relatórios
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

Redes & Franquias

- Cosméticos e Higiene Pessoal
- Lojas de Conveniência
- Pequenos Mercados
- Papelaria e Artigos para Presente
- Bijuteria, Joalheria e Relojoaria



Food Service

Produtos

- Bematech Chef
- Comanda Eletrônica
- PDV
- Gestor Dinâmico de Relatórios
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

Redes & Franquias

- Fast Food
- Restaurantes
- Bares
- Pizzarias
- Deliveries
- Clubes e Parques Temáticos



Hospitality

Produtos

- Hotel Full
- Hotel Special
- Mobilidade
- BI
- Autoatendimento
- CMNet Reservas
- Reservas - Passagens
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

Redes & Independentes

- Redes Hoteleiras
- Hotéis Independentes
- Resorts
- Flats
- Viações



Varejo

Produtos

- ERP Varejo
- WMS
- PDV
- Mobile
- Motor de Promoções
- Gestor Dinâmico de Indicadores
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

Médio e Grande Porte

- Materiais de Construção
- Eletro-Magazines
- Supermercados
- Móveis

Sistema completo e integrado especializado na gestão do varejo

Informações claras e precisas

para a tomada de decisão estratégica

Amplia **visão competitiva** no ponto de venda

Maior controle e visibilidade das operações permitindo **redução de custo e aumento de rentabilidade**

Serviços de instalação, garantia estendida on site e monitoramento remoto



Varejo

Produtos

- LOJA LIVE
- MOBILE
- PDV
- MOTOR DE PROMOÇÕES
- Gestor Dinâmico de Indicadores
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

Redes & Franquias

- Cosméticos e Higiene Pessoal
- Lojas de Conveniência
- Pequenos Mercados
- Papelaria e Artigos para presente
- Bijuteria, Joalheria e Relojoaria



Food Service

Produtos

- BEMATECH CHEF
- COMANDA ELETRÔNICA
- PDV
- Gestor Dinâmico de Indicadores
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

- Fast Food
- Restaurantes
- Pizzarias
- Deliveries
- Clubes e Parques Temáticos



Produtos

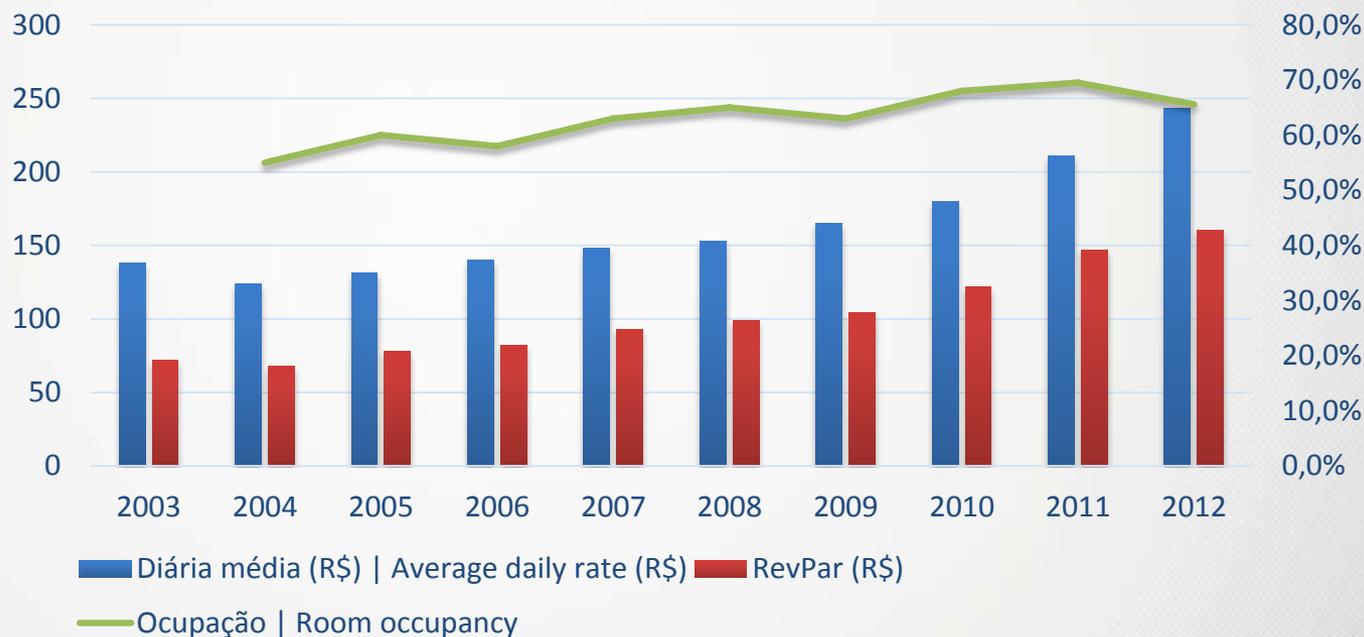
- HOTEL FULL
- HOTEL SPECIAL
- MOBILIDADE
- BI
- AUTOATENDIMENTO
- CMNET RESERVAS
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

Redes & Independentes

- Redes Hoteleiras
- Hotéis Independentes
- Resorts
- Flats

Hotéis urbanos performance | City hotels performance



Fonte | Source: Jones Lang LaSalle

Hospitality

Produtos

- HOTEL FULL
- HOTEL SPECIAL
- MOBILIDADE
- BI
- AUTOATENDIMENTO
- CMNET RESERVAS
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

- Redes Hoteleiras
- Hotéis Independentes
- Resorts
- Flats



Serviços de instalação
Garantia estendida on site



Produtos

- RESERVAS
- MOBILIDADE
- AUTOATENDIMENTO
- Hardware
- TEF
- Serviços

Segmentos

- Viações



Líder absoluto no Brasil com, com 85% de market share no segmento de Sistema de Reserva e Venda de Passagem Rodoviária;



Presente em 20 mil pontos (~ 100 mil pontos de venda);



Desenvolvimento de pacotes para a venda de soluções completas;



Responsável pela venda de 60 milhões de passagens por mês;



CATARINENSE

AGUIABRANCA



Princesa dos Campos



Ecosystema de Parcerias



SAMSUNG



buscapé
company



TOPPAY



IBM



Outras

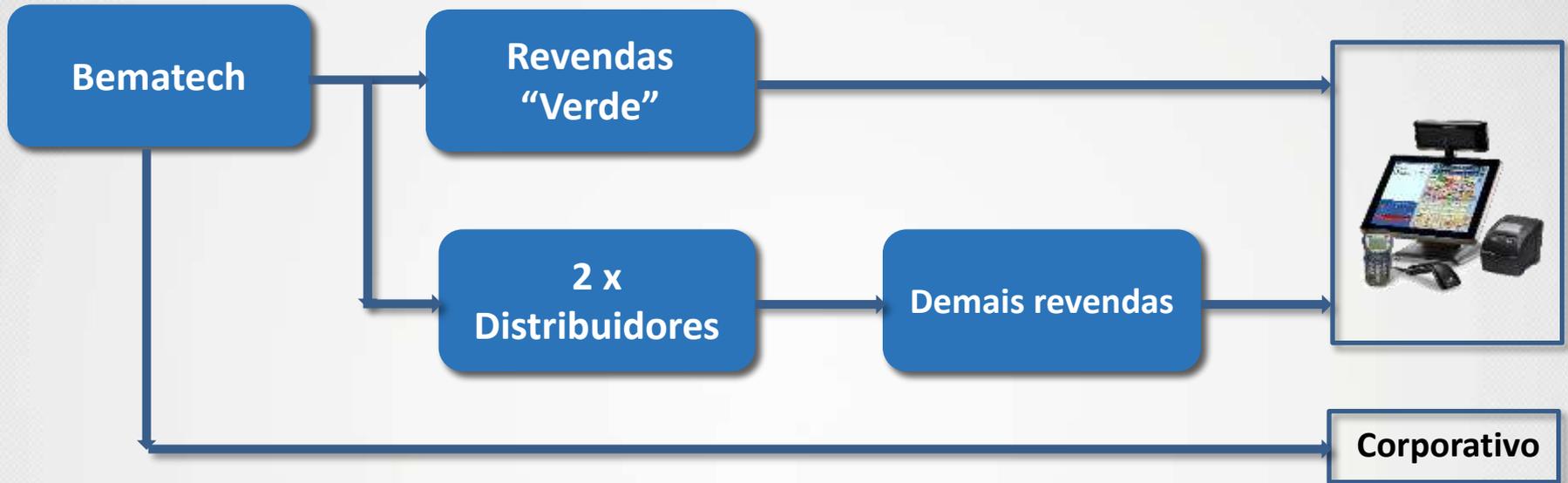


Canais de Vendas e Soluções Fiscais



bematech

Modelo Operacional



- +5000 Revendas
- +400 Assistências técnicas
- +6000 Parceiros de SW

Proposta de Valor

Produto

Portfolio amplo

Serviços

Inovação

Produto: qualidade, robustez e dedicados para as necessidades do ponto de venda

Portfolio amplo: para as principais aplicações do ponto de venda e retaguarda

Programa Estruturado de Canais: suporte no pré e pós-venda;

Inovação: antecipar tendências e propor novas soluções para o desafio do varejo



Programa da Canais

PROGRAMA
bematech mais

- Estreitar o relacionamento com os principais canais do Brasil e ampará-los no desenvolvimento de novos negócios;

Reconhecimento do Mercado: melhor programa de canais do Brasil em AC

Divididos em 3 categorias: Azul, Amarela e Verde

650
Canais



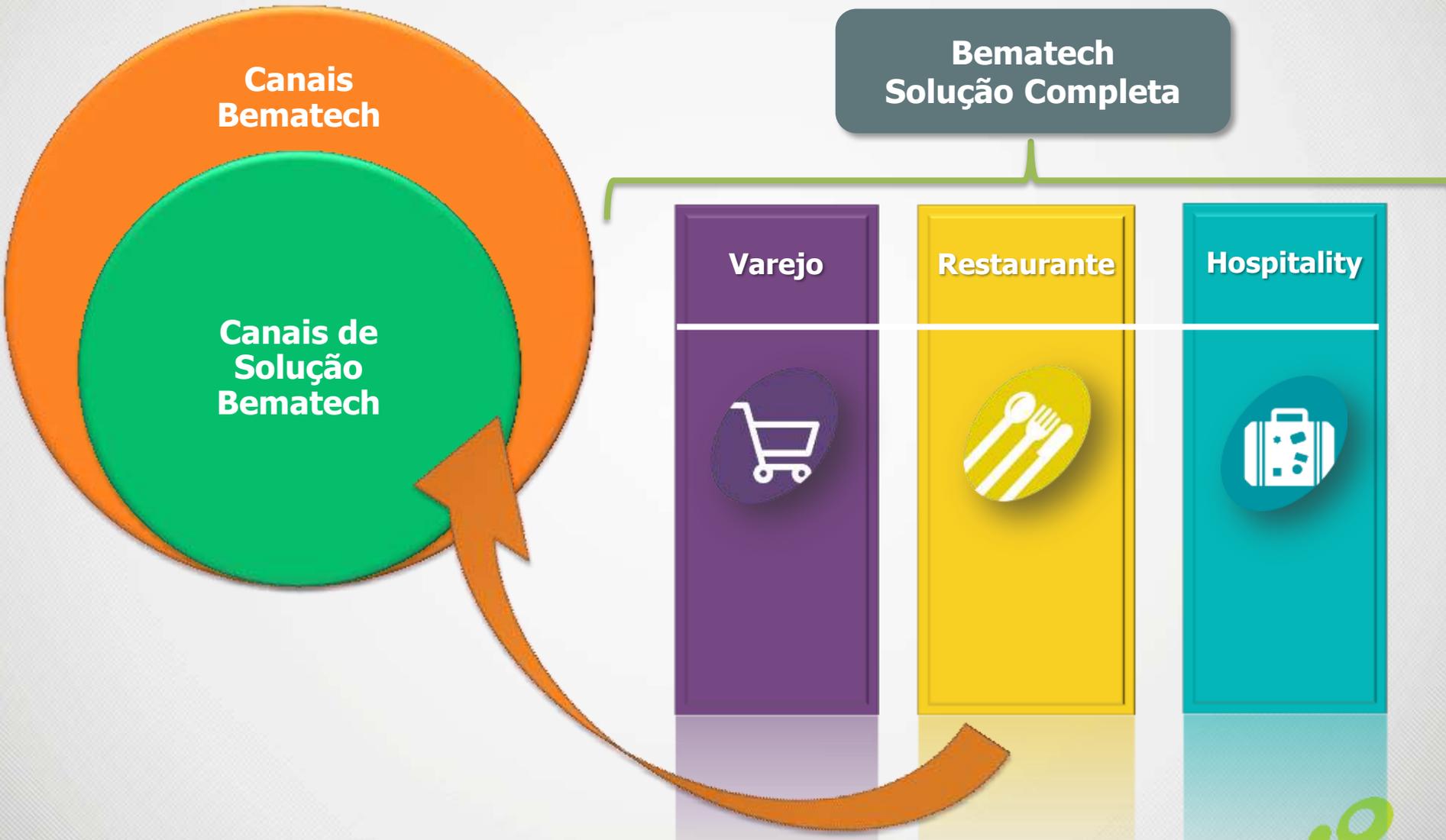
400 Assistências Técnicas no Programa

Parceria: Plano de Benefícios e Compromissos garantindo maior comprometimento de ambas as partes com o resultado

Equipe Bematech de Apoio ao Canal: aproximadamente 100 profissionais

Todos certificados pela Universidade Bematech: + de 10.000 horas de treinamento com: + de 2.000 treinandos e + de 1.500 técnicos certificados em 2013

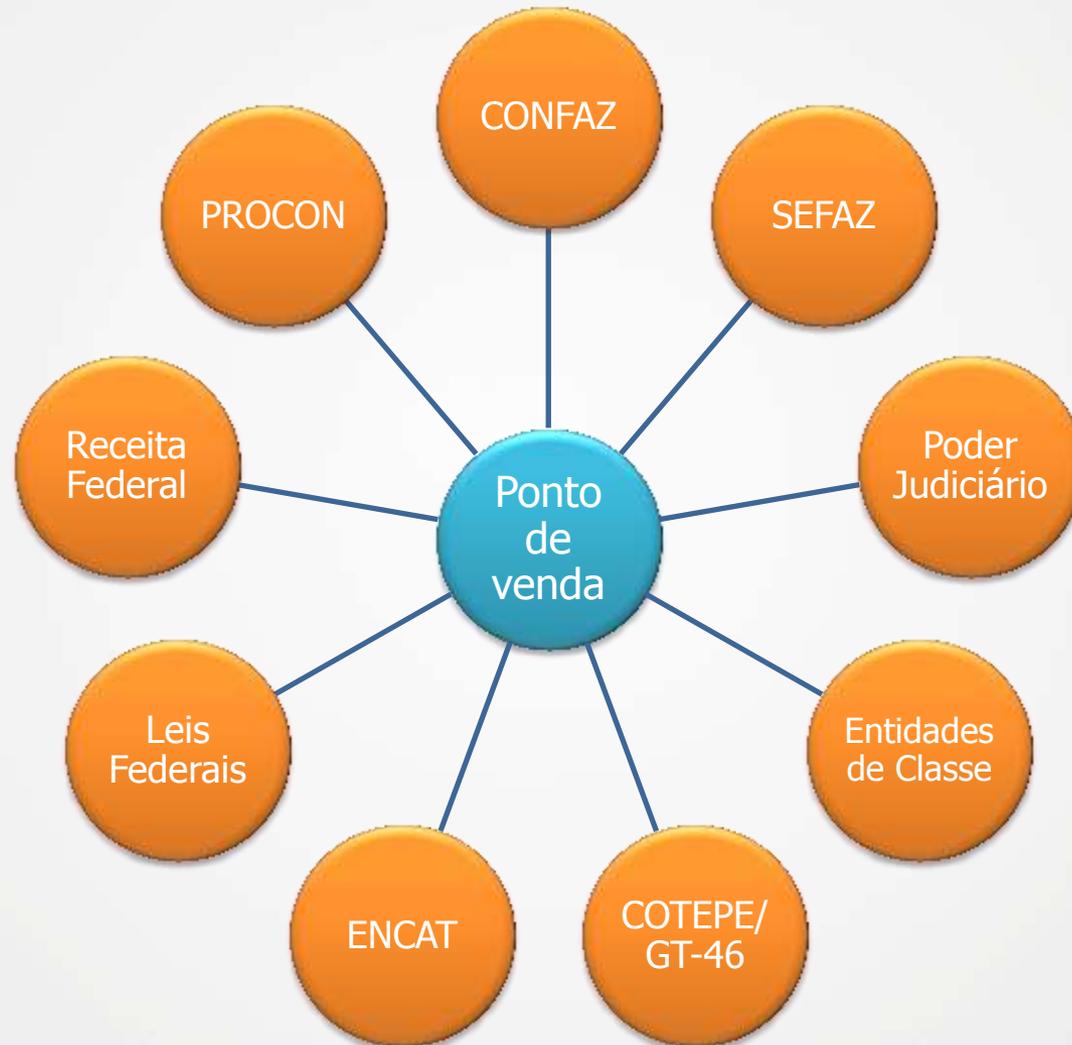
Estratégia: Capilaridade + Solução Completa



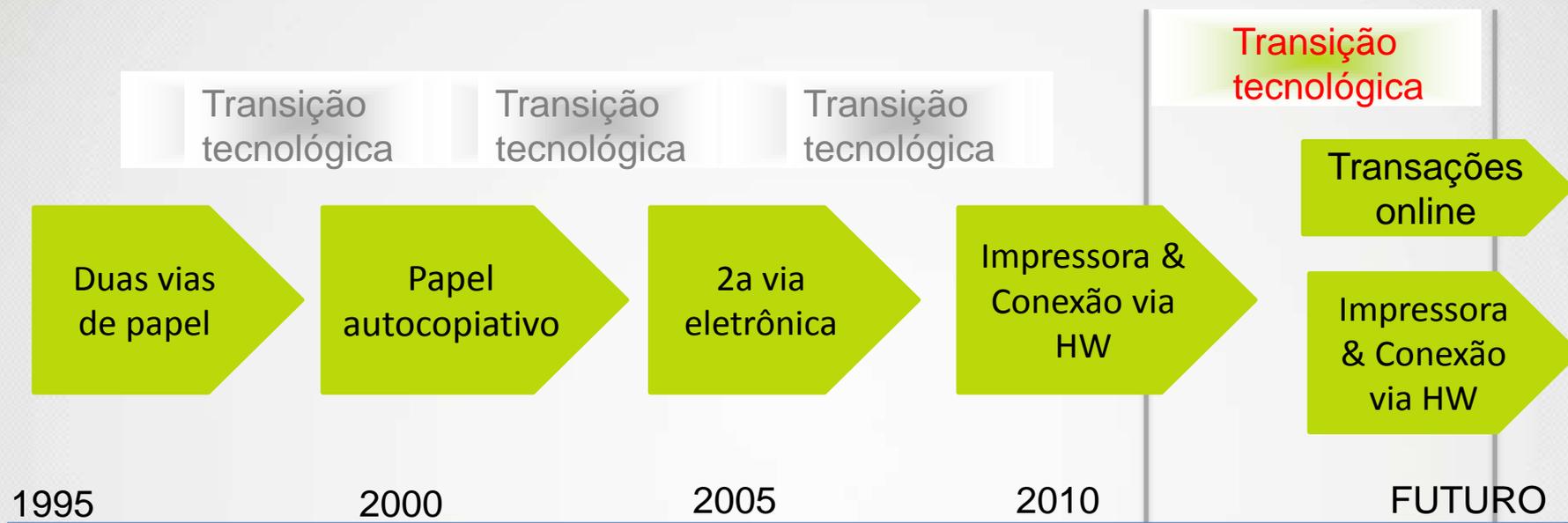
- O ponto de venda no Brasil é altamente regulado e a Bematech conta com equipe própria para prover várias soluções fiscais;



Ambiente Regulatório



Transições Tecnológicas no PDV x Custo Transação



➤ **Bematech foi protagonista em todas as transições tecnológicas**

Soluções Fiscais Bematech



PLATAFORMA NACIONAL UNIFICADA

INOVAÇÃO

AGILIDADE

PRESERVAR PARQUE

COMPATIBILIDADE

PRESERVAR INVESTIMENTO

RENTABILIDADE

ATENDIMENTO À LEGISLAÇÃO



Preparados para o Futuro

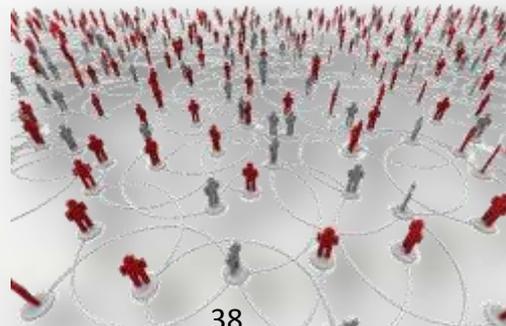
- **Solução Completa em automação para o Ponto de Venda;**



- **Plataforma Fiscal;**



- **Capilaridade – 5.000 revendas;**



- **Base instalada;**



Financeiro e Mercado de Capitais



bematech

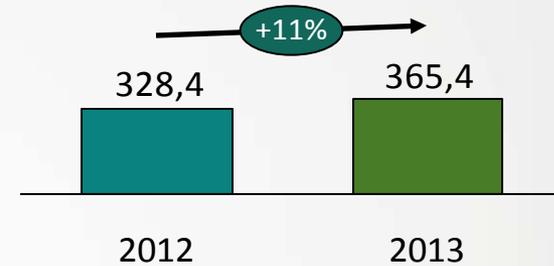
Receita Operacional Líquida Consolidada

Valores em milhões de R\$

4º Trimestre



Anual



Análise de Tendência

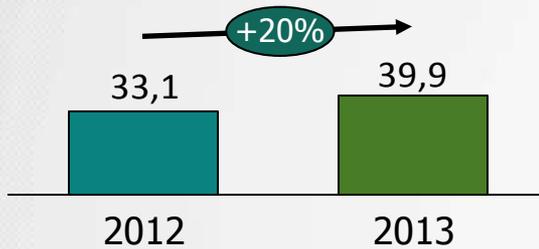
Receita Realizada em R\$ milhões



Lucro Bruto Consolidado

Valores em milhões de R\$

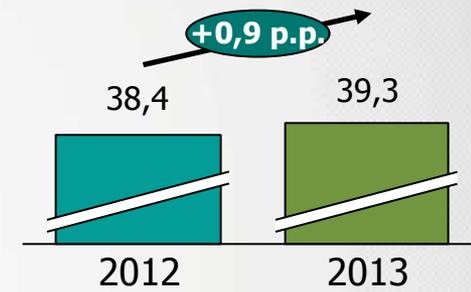
4º Trimestre



Anual



% Margem Bruta Acumulada



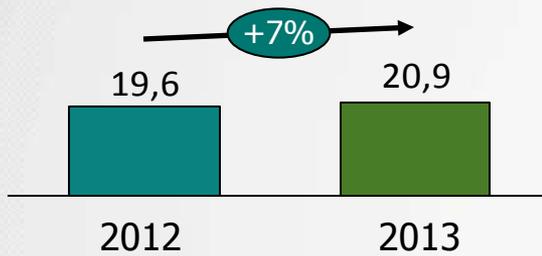
Análise de Tendência — % Margem Bruta Realizada



EBITDA Consolidado

Valores em milhões de R\$

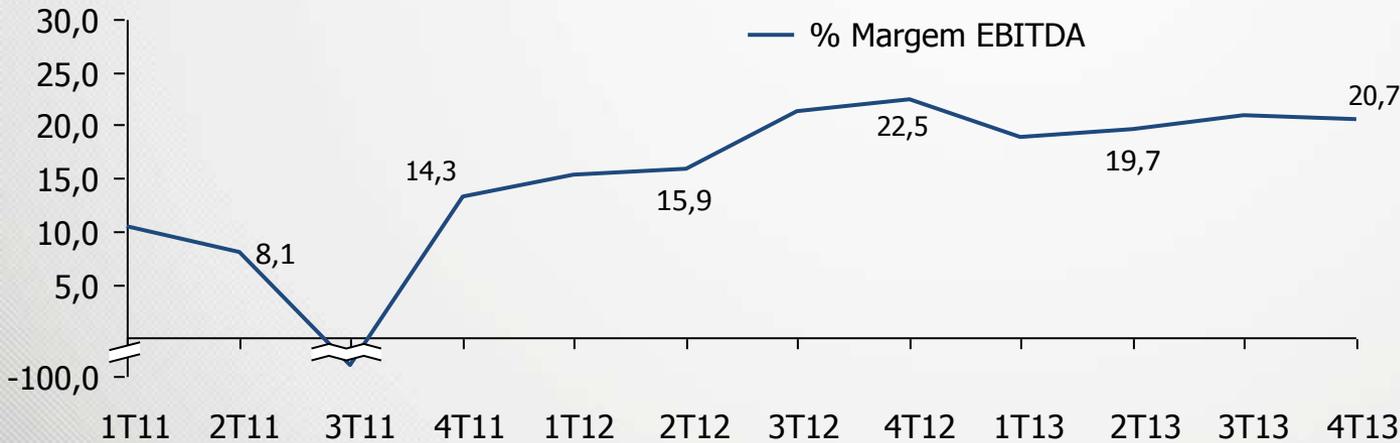
4º Trimestre



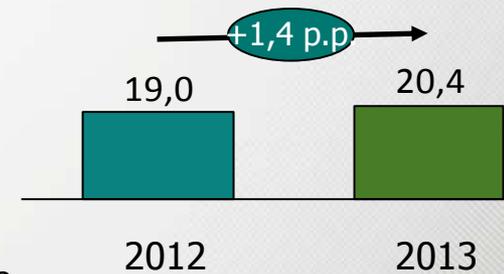
Anual



Análise de Tendência



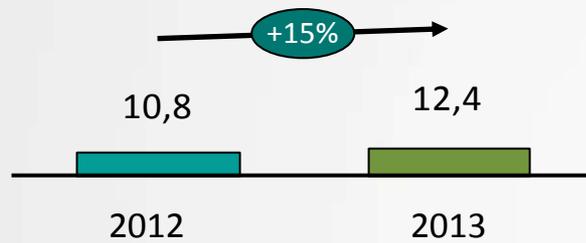
% Margem EBITDA Acumulado



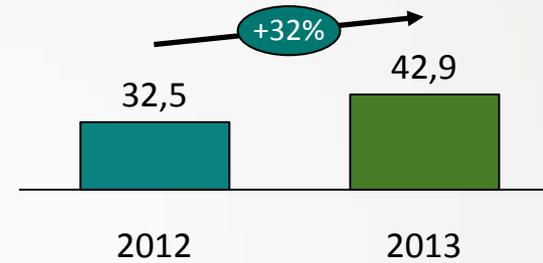
Lucro Líquido

Valores em milhões de R\$

4º Trimestre

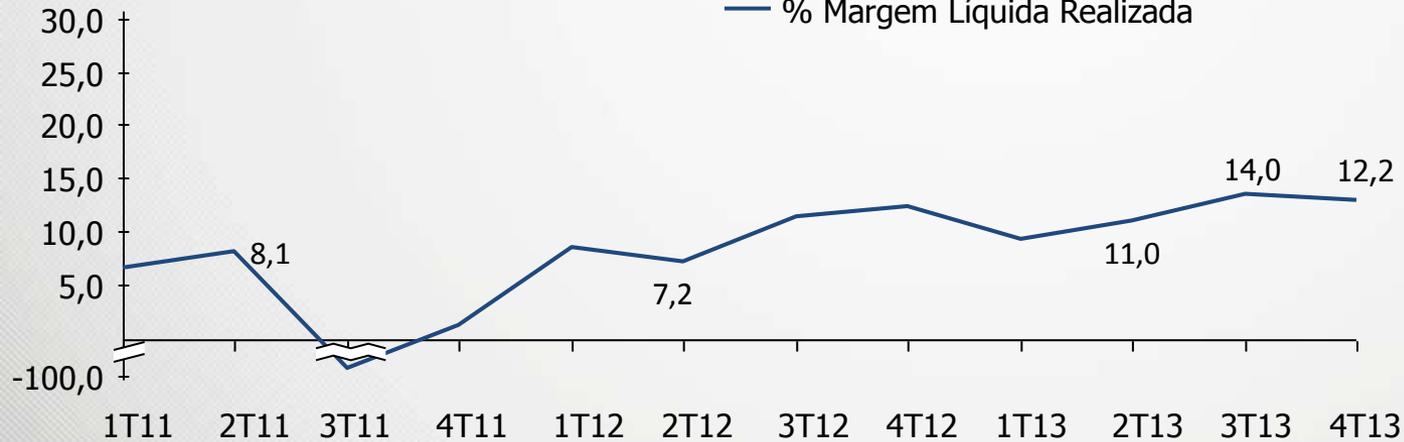


Anual



Análise de Tendência

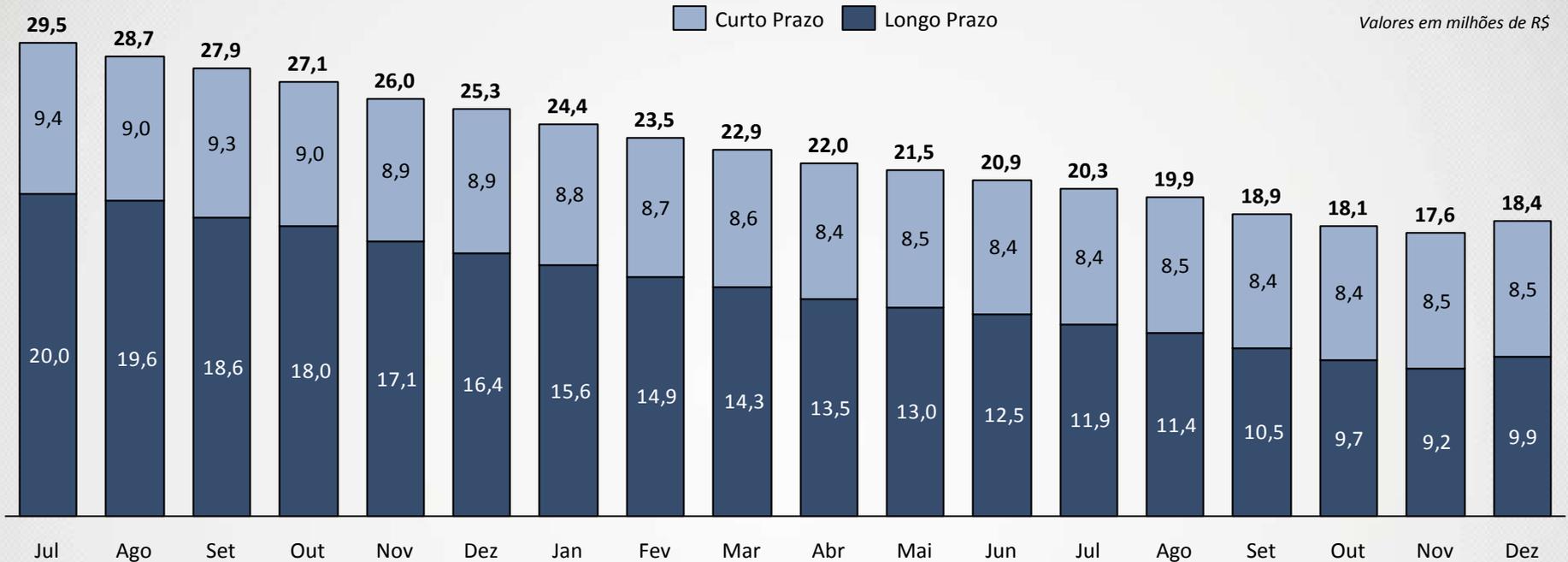
— % Margem Líquida Realizada



% Margem Líquida Acumulado



Endividamento Total



Relação Endividamento Total dividido pelo Patrimônio Líquido



Caixa em 30/09/13: R\$ 72,6 milhões

Caixa em 31/12/13: R\$ 78,9 milhões

Dívida total: (R\$ 18,4 milhões) - BNDES e FINAME

Caixa líquido: R\$ 60,5 milhões

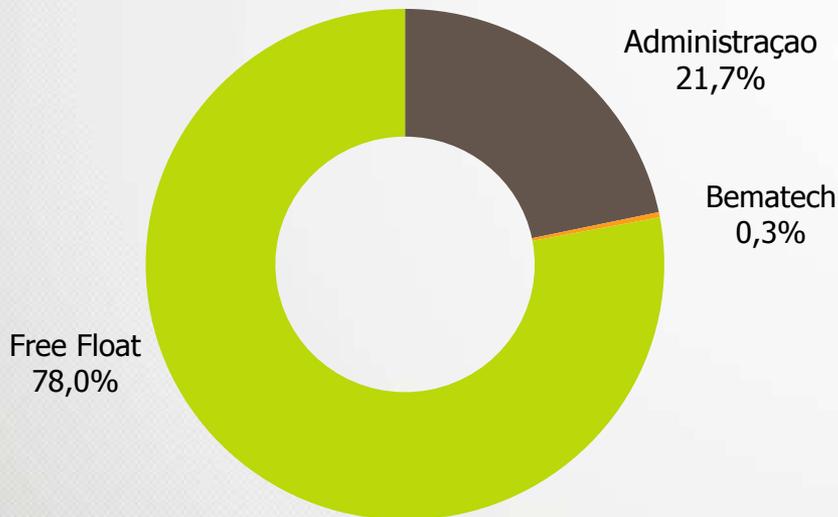
➤ **Ciclo operacional final de 2013:**

- **Estoques:** atingiu R\$ 24,6 milhões, ante R\$ 30,6 milhões em 3T13
- **Contas a Receber:** atingiu R\$ 89,3 milhões, ante R\$ 86,4 milhões em 3T13
- **Fornecedores:** atingiu R\$ 27,0 milhões, ante R\$ 25,3 milhões em 3T13

- Ao final de 2013 a base acionária era composta por 2.690 investidores;
- Free Float de 78%, excluindo ações em tesouraria e a participação da administração;

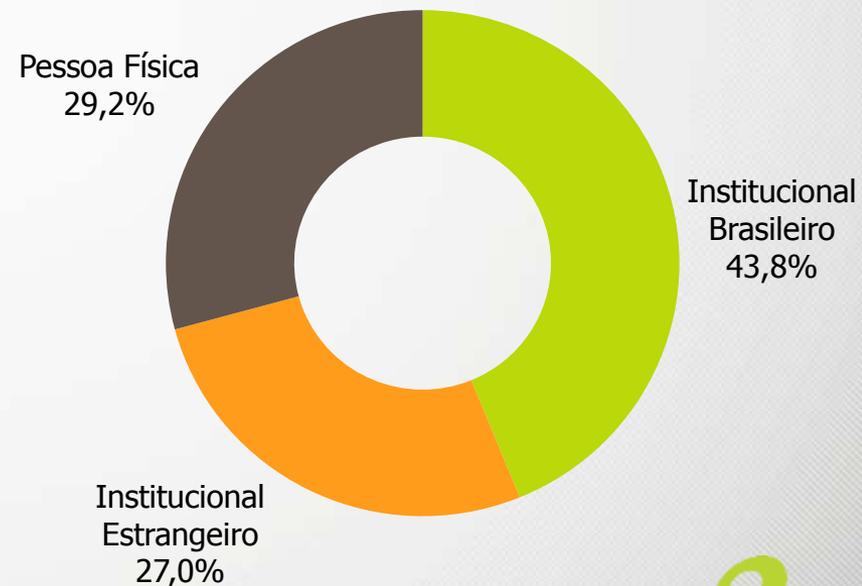
Composição Acionária

(% do capital total)



Composição do Free Float

(% do Free Float)





bematech