

**São José dos Pinhais, 06 de Maio de 2014.** A Bematech S.A. (BM&FBovespa: BEMA3), líder em soluções de tecnologia para o varejo, *foodservice* e *hospitality*, anuncia hoje os resultados consolidados do primeiro trimestre (1T14) de 2014. 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 registra 10º trimestre consecutivo de crescimento. No 1T14 a receita líquida teve evolução de 22,7%, EBITDA cresceu 34,1% e o lucro líquido 62,5% quando comparado ao 1T13**

### **Bematech - RI**

Marcos Andreetto Perillo – DRI  
Marcel Vedrossi  
Mario Caldana

**(55 11) 2122 4653**

[ri@bematech.com.br](mailto:ri@bematech.com.br)

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

### **Teleconferência sobre Resultados 1T14**

**Quarta-feira, 07 de  
Maio de 2014**

#### **Português**

09:30h (BR), 08:30h (EST)

Telefone: (55 11) 3728 5971

Código: Bematech

[Clique aqui](#) para acessar o webcast

#### **Inglês**

11:30h (BR), 10:30h (EST)

Telefone: (1 412) 317 6776

Código: Bematech

[Clique aqui](#) para acessar o webcast

### **Market Cap (02/05/14)**

R\$ 434,2 milhões

### **Total de Ações**

51.568.270 ações



### **Destaques do Período**

- A Companhia manteve o crescimento da rentabilidade alcançando R\$ 11,7 milhões de lucro líquido em comparação a R\$ 7,2 milhões no 1T13, alcançando uma margem líquida de 12,2%, 3,0 p.p. acima do 1T13;
- O EBITDA alcançou R\$ 19,7 milhões, 34,1% superior ao 1T13, atingindo uma margem de 20,6%, 1,7 p.p. acima do 1T13;
- A receita líquida atingiu R\$ 95,5 milhões, 22,7% superior à registrada no 1T13, resultado esse impulsionado pela estruturação da companhia, agora focada nas verticais de varejo, *food service* e *hospitality* com objetivo de entregar soluções completas e escaláveis para cada uma delas;
- As despesas cresceram 20,7% em relação ao 1T13. Devido ao bom resultado realizado ao longo do 1T14 algumas iniciativas foram antecipadas para acelerar a execução do planejamento estratégico aprovado;
- O caixa gerado nas atividades operacionais foi de R\$ 15,1 milhões enquanto que no 1T13 atingiu R\$ 17,2 milhões, após imposto de renda e juros pagos. Não obstante o ciclo operacional (contas a receber, estoque e fornecedores) no 1T14 melhorou 17 dias se comparado com o ciclo do 1T13.



## Mensagem do Presidente

*Com muito orgulho anuncio os resultados do primeiro trimestre de 2014 como o décimo trimestre consecutivo de crescimento.*

*O foco na entrega de soluções completas para o ponto de venda tem se demonstrado um grande diferencial no mercado e proporcionado efeitos positivos em nossos resultados, fortalecendo ainda mais a marca BEMATECH. Importante frisar que iniciamos o reposicionamento de toda a organização para atender a nova orientação da Companhia, agora ainda mais focada nas verticais de atuação. Para tanto, existem iniciativas em todos os níveis da organização que serão implementadas ao longo de 2014.*

*Com uma consistente depuração de nossos canais de vendas, melhorando performance e cobertura em todas as regiões do país, alcançamos no 1T14 um avanço de 22,7% em nossa receita líquida. Da mesma forma, atingimos uma evolução positiva no lucro líquido, sendo esse 62,5% maior que o registrado no 1T13, enquanto que no EBITDA o crescimento foi de 34,1%. Esses resultados consideram a parcela inorgânica proveniente da aquisição e consolidação da RJ Participações, que realizamos no mês de janeiro. Mesmo desconsiderado essa parcela, o crescimento orgânico da receita foi positivo, alcançando 18,8% quando comparado com o 1T13. O processo de integração da RJ tem ocorrido de acordo com o novo modelo desenhado em nosso planejamento estratégico, tendo passado já pela parte de vendas e soluções, estando no processo de conclusão na área administrativo-financeira. Inclusive, é importante mencionar, que a sinergia na entrega de soluções ao segmento de transporte rodoviário já ocorreu nesse trimestre contribuindo para os resultados do período.*

*Além disso, tivemos nesse primeiro trimestre demandas mais fortes dos segmentos de Food service e Hospitality, que atribuímos em parte aos eventos esportivos que vamos sediar, em especial a Copa do Mundo no início de junho. O período também foi marcado pelo lançamento da nossa Plataforma Fiscal, demonstrando o pioneirismo da Companhia, despontando como a única empresa a ter uma plataforma que atenda a todas soluções fiscais cogitadas pelo mercado. Esse lançamento nos deixa prontos para evolução de tecnologia no controle do ICMS nos pontos de venda, como também nos prepara para explorar as novas oportunidades de mercado que essa mudança trará.*

*Em consonância com essa estratégia de entregar soluções completas aos nossos clientes, anunciamos no começo de Abril uma nova estrutura organizacional, que teve sua implementação iniciada em Janeiro.*

*Nesta nova estrutura, o diretor Executivo Eros Jantsch passou a responder por toda a área de canais e operações, enquanto o diretor Executivo Bruno Primati se tornou o responsável pelas áreas de tecnologia e negócio. Aqui é importante frisar que não trabalharemos mais internamente com a antiga estrutura de Hardware, Software e Serviços. Somos uma empresa de solução e todas nossas pesquisas, preparo de ofertas e definição de metas está centrado na solução para os clientes.*

*Estamos confiantes e colhendo os primeiros resultados provenientes da entrega de solução completa aos seus clientes e sempre atentos as empresas vencedoras que já fizeram ou vem fazendo esse movimento em outros mercados. Recentemente Steve Ballmer, ex-CEO da Microsoft, disse se arrepender por não ter colocado hardware e software juntos no passado. Nós, com muito trabalho e esforço, temos como visão ser referência em soluções eficientes de tecnologia para os nossos clientes, nos aproveitando do setor varejista em processo intenso de formalização, com expansão do uso de meios eletrônicos de pagamento e busca crescente por eficiência.*

**Cleber Moraes - CEO**



## Verticais

### Varejo

Esse mercado tem crescido, principalmente com a vinda e expansão de franquias internacionais. Segundo o IAV-IDV (Índice de Antecedentes de Vendas do Instituto para Desenvolvimento para o Varejo), o primeiro trimestre do ano apresentou um crescimento médio de 5,2%, contra 2,2% no primeiro trimestre de 2013. Diante dessa oportunidade, a solução da Companhia tem sido um diferencial, principalmente no que diz respeito a mobilidade. A oferta do pré-venda e meio de pagamento *mobile* tem agregado muito no início de novas negociações, deixando claro o interesse do empresário pela facilidade e agilidade na gestão do seu negócio, atrelado ao conforto que pode proporcionar ao seu cliente.

Com isso, as vendas diretas (para grandes clientes) no 1T14 foram positivas tanto entre grandes varejistas, com conquista de novas contas, como também no âmbito de franquias de menor porte, onde houve conquista de novos clientes com excelente potencial de expansão.

Já com relação às vendas indiretas (clientes de menor porte), novas revendas estão sendo selecionadas e treinadas para a venda do portfólio completo disponível para essa vertical, aumentando o canal existente. O objetivo é se aproveitar das inovações que a Companhia tem apresentado para disseminar de maneira qualificada, respeitando a maturidade desses clientes, as soluções para os varejistas menores.

Essa vertical passou por uma reestruturação de equipes e produtos, com investimentos na adequação das soluções ofertadas corroborando com ganho de escala, ações essas que geraram resultados positivos já neste primeiro trimestre.

### Food Service

No mercado de *Food service* a Companhia notou reflexos de demanda diante da Copa do Mundo que ocorrerá em Junho. O bom posicionamento nesse mercado, permitiu a Bematech acompanhar a expansão dos clientes existentes em sua carteira. Houve também a conquista de novas redes que adotaram a Bematech como solução integrada para seu processo de expansão.

A venda indireta, já bem estruturada, tem superado as expectativas reforçando a Bematech na liderança, apesar da concorrência característica nesse segmento de restaurantes.

O anúncio da solução de pagamentos *mobile* tem atraído o interesse de atuais e novos clientes por oferecermos uma solução que agiliza o atendimento ao consumidor, reduzindo as filas nos estabelecimentos.

Nesta vertical a atuação da Companhia no exterior, principalmente nos EUA, tem sido muito importante. Com inovações e lançamento de produtos diferenciados, as vendas têm apresentado boa evolução naquele mercado. Produtos como o KDS (*Kitchen Display System*), sistema dedicado ao gerenciamento de cozinha, e o *all-in-one* SB9015F, que agiliza e facilita o atendimento às cadeias de *fast-food* norte-americanas, agora são diferenciais que compõem as soluções Bematech oferecidas no Brasil também.

### Hospitality

Na da vertical *Hospitality*, no segmento hoteleiro registrou-se a inauguração de novos hotéis, fato que já era esperado para o período devido a Copa do Mundo e a necessidade de ampliação da capacidade, principalmente em grandes centros como São Paulo e Rio de Janeiro. As cidades interioranas também têm recebido investimentos nesse segmento dado o desenvolvimentos dos parques industriais e dos negócios agrícolas nessas regiões mais afastadas.



Diante disso, a oferta de novos produtos tem sido um diferencial, como o novo PDV, o módulo de *Business Intelligence* e o início das vendas no modelo SaaS (*Software as a Service*) conforme anunciado nos dois últimos trimestres. Esses novos produtos combinados com a capacidade única da Companhia de oferecer uma solução completa permitiu que nesse primeiro trimestre os resultados crescessem com a conquista de novas contas e reconquistas de redes que não encontraram oferta similar no mercado, deixando clara a vantagem competitiva da Companhia ao ofertar a gestão completa do estabelecimento hoteleiro.

A atuação no mercado de reservas refletiu bem essa evolução do segmento hoteleiro. O número de reservas realizada pelo sistema CMNet Reservas aumentou em 25% nesse trimestre quando comparado com o 1T14. A transformação do mercado em realizar as reservas através de OTAs (*On-line Travel Agencies*), parceiras da Companhia, teve um efeito importante nesse aumento, sem contar no crescimento das viagens corporativas e na evolução das reservas feitas diretamente nos sites dos hotéis. O lançamento do motor de promoções "Power by 4" mais a transferência da estrutura dessa serviços de reservas para a nuvem (*cloud*), viabilizaram esse aumento que trouxe impactos positivos na receita da Companhia.

Já no segmento de transporte rodoviário o trimestre foi muito positivo. O período é beneficiado por uma sazonalidade que considera as festas de final de ano, férias e o carnaval. Esses bons resultados foram ainda fortalecidos por novos lançamentos como as vendas de *e-commerce* e de micro-seguro, sendo essas oferecidas aos clientes como solução integrada. Além disso, a aquisição da RJ Participações S/A gerou sinergia da venda de equipamentos com tecnologia embarcada, o que fortaleceu a entrega de solução para esse novo mercado, impactando positivamente o resultado.

## Operações Cross Verticais

### Operações de Venda e Cobertura

Para a Bematech as operações de venda, seja ela direta ou indireta, coloca-se como peça fundamental na estratégia de fornecer soluções completas aos mercados de Varejo, *Food service* e *Hospitality*.

Algumas iniciativas mapeadas no planejamento estratégico foram realizadas nesse primeiro trimestre de 2014 auxiliando assim as equipes comerciais de cada vertical dentro do ecossistema da Bematech.

A venda direta foi fortalecida com a volta do diretor Wladimir Alvarez dos EUA. Com grande *know how* no segmento varejista, o executivo atuou diretamente na consolidação da oferta das soluções da Bematech nos Estados Unidos, com expressivos resultados de expansão da carteira de clientes, fortalecimento da relação com distribuidores e modernização da linha de produtos. Essa alteração já começou a proporcionar bons resultados aumentando as vendas de solução completa e conquista de novos clientes.

Já para os canais, o programa de fidelidade Bematech Mais continua fazendo a diferença. São 5.000 revendas preparadas para disseminar as soluções e inovações da Companhia, capilaridade essa singular no mercado de automação. O programa tem como objetivo estreitar o relacionamento com as revendas e ampará-las no desenvolvimento de novos negócios, sendo sustentado por princípios como transparência, regras claras, relacionamento e apoio ao canal. Nesse primeiro trimestre a depuração desses canais avançou com o objetivo de melhorar a cobertura nacional da Companhia, culminando no cadastro de novas revendas.

Além disso, o portal de comunicação com as revendas participantes do programa - o Extranet Bematech Mais - foi aprimorado permitindo melhor controle do lado da Companhia e uma comunicação mais clara com o participante, facilitando o registro de novas oportunidades de negócios.

Existe também uma iniciativa de especializar cada vez mais as revendas da companhia, entregando uma experiência única e ofertas escaláveis para os clientes de menor porte de acordo com as necessidades de cada uma das verticais da Companhia. Nesse sentido, o Programa Bematech Mais Universidade tem



contribuído para a formação das habilidades e competências dos profissionais presentes nos elos da cadeia de venda e distribuição.

Com essa evolução no programa de canais foi possível agregar também a venda de serviços às revendas, fato que se consolidou no ano passado com o lançamento do módulo Bematech Mais Pós-Vendas. Esse módulo tem permitido que novos serviços sejam ofertados para os clientes de forma conjunta no ato da venda e após a venda, tornando não só a rede de assistência técnica mais eficiente e bem preparada, como também melhorando o atendimento e as ofertas aos clientes individuais e corporativos.

Essa estrutura que veio se desenvolvendo desde o ano passado permitiu que às vendas de soluções avançassem de maneira positiva no 1T14.

Além disso, a oferta do BemaTEF a todas as verticais de atuação continuou avançando. Desde o ano passado com o lançamento do BemaTEF Total com um trabalho de depuração dos canais em todo país fizeram com que o volume de venda dessa solução, com receita recorrente, aumentou substancialmente quando comparado com o mesmo período de 2013, impactando no crescimento da receita recorrente e rentabilidade da Companhia.

## Soluções Fiscais

O ambiente de soluções fiscais tem passado por várias evoluções nos últimos 10 anos, tendo a Bematech sempre se colocado como protagonista nesse processo.

Atenta a esse movimento, a Companhia se preparou ao longo dos últimos dois anos para o lançamento de sua nova Plataforma Fiscal realizado em março desse ano, ratificando sua liderança no mercado.

A novidade, apresentada pela primeira vez na 16ª edição da AUTOCOM – Feira e Congresso Internacionais de Automação para o Varejo, engloba em uma única plataforma as três soluções fiscais para controle do ICMS das operações de venda no varejo: NFC-e (Nota Fiscal ao Consumidor Eletrônica), SAT (Sistema Autenticador e Transmissor de Cupons Fiscais Eletrônicos) e ECF (Emissor de Cupom Fiscal).

A Plataforma da Bematech é a primeira do mercado que atende ao controle do ICMS exigido pelo governo brasileiro, considerando as legislações individuais de cada Estado. A solução integra de forma transparente o *software* de frente de caixa com os ECFs, assim como com a NFCe e SAT. O principal diferencial da solução está na facilidade que proporciona ao varejista na adequação dessas novas tecnologias, preservando ainda os investimentos em tecnologia já realizados em seu estabelecimento.

Assim, a robustez, qualidade e segurança se estendem agora a plataforma de soluções fiscais para dar tranquilidade aos varejistas nesse ambiente em constante evolução tecnológica. Isso demonstra a preocupação da Companhia com o desenvolvimento de novas tecnologias para levar eficiência ao ponto de venda. Essa plataforma já está sendo testada no mercado e atenderá a todas as verticais de atuação da Companhia, garantindo a segurança das informações fiscais dos estabelecimentos, trazendo novas receitas à Companhia e impactando no volume de receitas recorrentes.

No âmbito de soluções fiscais, é válido ressaltar que os desenvolvimentos da Bematech não se restringem somente ao ponto de venda, mas também ao *back office* de seus clientes. Para esse ambiente a Companhia possui a solução Bematech NFe, a qual automatiza todo o processo que envolve a geração, transmissão das informações para a SEFAZ (Secretaria da Fazenda), acompanhamento do retorno, emissão da DANFE e armazenamento dos históricos das NFe emitidas, com validade jurídica garantida pela assinatura digital do remetente.

Com a preocupação constante em levar novas ofertas, a Bematech está trabalhando em novas soluções fiscais integradas, visando simplificar e levar mais eficiência aos seus clientes e parceiros de negócios.



### Parcerias

Nesse trimestre a Companhia fechou duas importantes parcerias, conforme informado ao longo do trimestre.

No início de janeiro a Companhia firmou acordo com a Toppay dando origem à solução Bematech Mobile Pay. A solução é um aplicativo, com recurso de geolocalização, que permite que os consumidores visualizem os estabelecimentos que possuem o sistema Bematech Mobile Pay. Uma vez dentro do local, o cliente pode fazer o seu check-in, permitindo que seja possível visualizar sua permanência no estabelecimento e vincular seus pedidos diretamente na conta que será, posteriormente, paga via celular.

Ainda no ambiente mobile, a Bematech anunciou parceria com o fabricante mundial Samsung, líder global em tecnologia. O objetivo da parceria visa que as Companhias, juntas, possam oferecer soluções móveis de gestão para o mercado varejista. As soluções serão oferecidas para as verticais de atuação da Bematech, sendo que para isso seus sistemas de gestão serão integrados a monitores profissionais, *smartphones* e *tablets* da Samsung.

### Desempenho Financeiro

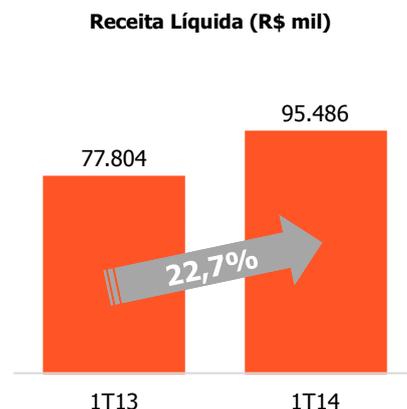
(R\$ mil)	1T14	1T13	Var. 1T14/1T13	Acumulado 2014	Var. 2014/2013
Receita líquida	95.486	77.804	<b>22,7%</b>	95.486	<b>22,7%</b>
Custo do produto vendido e serviço prestado	(55.732)	(47.250)	<b>18,0%</b>	(55.732)	<b>18,0%</b>
Lucro bruto	39.754	30.554	<b>30,1%</b>	39.754	<b>30,1%</b>
<i>Margem bruta (%)</i>	<i>41,6%</i>	<i>39,3%</i>	<b>2,3 p.p.</b>	<i>41,6%</i>	<b>2,3 p.p.</b>
Despesas	(26.612)	(22.118)	<b>20,3%</b>	(26.612)	<b>20,3%</b>
EBITDA	19.697	14.691	<b>34,1%</b>	19.697	<b>34,1%</b>
<i>Margem EBITDA (%)</i>	<i>20,6%</i>	<i>18,9%</i>	<b>1,7 p.p.</b>	<i>20,6%</i>	<b>1,7 p.p.</b>
Lucro líquido	11.687	7.192	<b>62,5%</b>	11.687	<b>62,5%</b>
<i>Margem líquida (%)</i>	<i>12,2%</i>	<i>9,2%</i>	<b>3,0 p.p.</b>	<i>12,2%</i>	<b>3,0 p.p.</b>

Resultados do 1T14 consideram a consolidação de 100% dos resultados da RJ Participações.

O lucro líquido do 1T14, na tabela, refere-se ao valor pós-minoritário.

### Receita Líquida

No 1T14 a receita líquida da Companhia atingiu R\$ 95,5 milhões, crescimento de 22,7% considerando a consolidação da RJ Participações S/A adquirida em janeiro. Para esse crescimento a contribuição orgânica foi relevante ao atingir 18,8%, quando comparado com o mesmo trimestre do ano anterior. Essa melhora de receita reflete o avanço coordenado da venda de soluções através de canais bem estruturados proporcionando ganhos de mercado à Companhia.



Dentre os R\$ 95,5 milhões alcançados, 30,0% se refere à receita recorrente, uma melhora em números absolutos sobre os 25,0% alcançados no 1T13.

### Custos e Despesas

No 1T14 os custos se elevaram 18,0% quando comparado com o 1T13. Essa linha foi impactada pelos custos variáveis de produção acelerada pela evolução da demanda, como também pelos investimentos na padronização e aperfeiçoamento das plataformas dos sistemas de gestão, aprimorando produtividade e proporcionando economias de escala no atendimento ao cliente. Como parte desses investimentos ocorreram no ano passado seus benefícios já estão sendo contabilizados, fato que levou os custos totais da Companhia a crescerem numa velocidade menor quando comparado a receita. Isso fez com que a margem bruta crescesse para 41,6% quando comparada aos 39,3% registrados no 1T13.

(R\$ mil)	1T14	1T13	Var. 1T14/1T13	Acumulado 2014	Var. 2014/2013
<b>Despesas com Vendas</b>	(14.047)	(12.257)	<b>14,6%</b>	(14.047)	<b>14,6%</b>
<b>Despesas Gerais e Administrativas</b>	(15.336)	(12.095)	<b>26,8%</b>	(15.336)	<b>26,8%</b>
<b>Total Despesas</b>	<b>(29.383)</b>	<b>(24.352)</b>	<b>20,7%</b>	<b>(29.383)</b>	<b>20,7%</b>

Resultados do 1T14 consideram a consolidação de 100% dos resultados da RJ Participações.

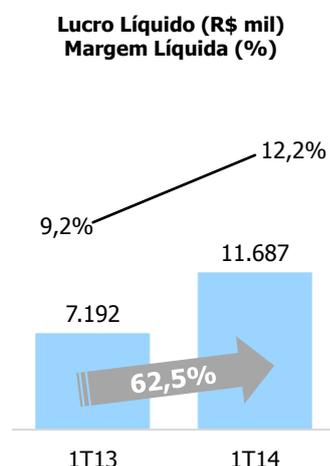
As despesas totais, para as quais a Companhia incluirá a partir do 1T14 os honorários da administração e outras despesas operacionais na linha de despesas G&A, alcançaram R\$ 29,4 milhões, uma evolução de 20,7% em relação ao 1T13.

Essa evolução de gastos foi impactada pela parcela variável decorrente do aumento das vendas e pela antecipação de algumas iniciativas programadas no plano estratégico da Companhia.

No entanto, mesmo com a antecipação de algumas iniciativas atreladas ao planejamento estratégico, o aumento das despesas foi menor que o avanço dos resultados, fato que ratifica a preocupação da administração em controlar o crescimento das despesas em nível inferior ao crescimento da receita.

### Lucro Bruto e Lucro Líquido

Diante da consistência de crescimento, junto de custos e despesas administrados, a rentabilidade da Companhia continuou melhorando.



O lucro bruto atingiu R\$ 39,8 milhões, o que representou uma evolução de 30,1% em relação ao 1T13.

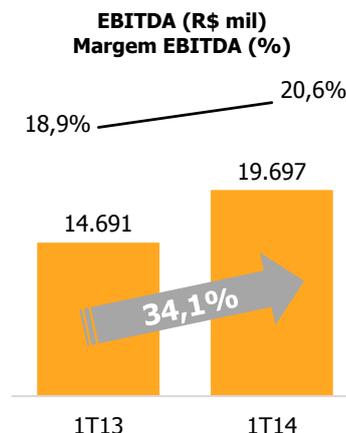
O aumento do lucro bruto, somado aos efeitos das despesas operacionais e dos resultados financeiros, gerou um lucro antes dos impostos de R\$ 16,1 milhões, isto é, 48,6% superior ao resultado alcançado no 1T13. Esse acréscimo refletiu no aumento das despesas com Imposto de Renda e Contribuição Social diferidos, os quais também tiveram impacto do encerramento da amortização fiscal de ágio proveniente de aquisições passadas.

Assim, o lucro líquido totalizou R\$ 11,7 milhões (valor pós-minoritários) o que representou um crescimento de 62,5% e margem líquida 3,0 p.p. quando comparado com o 1T13.



### EBITDA

O EBITDA no 1T14 aumentou para R\$ 19,7 milhões quando comparado aos R\$ 14,7 milhões alcançados no mesmo trimestre do ano anterior, representando uma evolução de 34,1%. Com isso, a margem EBITDA passou de 18,9% no 1T13 para 20,6% no 1T14.



### Investimento e Despesa com Pesquisa e Desenvolvimento

Nesse primeiro trimestre de 2014 os investimentos totalizaram R\$ 3,8 milhões, correspondente a 4,0% da receita líquida total da Companhia, montante maior que os R\$ 2,7 milhões do 1T13. Desse montante, 67% destinou-se a desenvolvimento de novos produtos e 33% à ativos para manutenção das operações da Companhia.

Já o montante de despesas com pesquisa e desenvolvimento durante o exercício totalizou R\$ 900 mil contra R\$ 1,0 milhão no 1T13.

### Ciclo Operacional e Financeiro

O saldo de caixa da Companhia ao final do 1T14 atingiu R\$ 70,5 milhões. Esse saldo foi impactado positivamente tanto pelo caixa gerado nas atividades operacionais, que nesse trimestre foi de R\$ 15,1 milhões. Por outro lado, houve uma saída de caixa devido ao pagamento de 60% da RJ Participações, empresa adquirida em Janeiro desse ano.

Em relação ao ciclo operacional o montante de contas a receber foi reduzido, passando de R\$ 89,3 milhões para R\$ 86,2 milhões, refletindo a intensificação da política de cobrança. Sazonalmente o primeiro trimestres do ano é um período de abastecimento de estoques para fazer frente às demandas dos trimestres seguintes, por isso o saldo de fornecedores subiu de R\$ 27,0 milhões para R\$ 30,8 milhões, ao mesmo tempo em que o nível de estoques se elevou, passando de R\$ 24,6 milhões para R\$ 31,2 milhões.

O endividamento, composto principalmente por operações com BNDES e FINEP, registrou R\$ 16,1 milhões ao final do 1T14, uma redução quando comparado aos R\$ 18,4 milhões do 4T13. Sendo assim, o caixa líquido da Companhia atingiu R\$ 54,4 milhões no final do trimestre.

Fazendo uma comparação trimestral, o ciclo operacional melhorou saindo de 140 dias, no 1T13, para 123 dias no 1T14.

### **Mercado de Capitais**

A área de Relações com Investidores realizou neste trimestre *Non-Deal Road Show* nos Estados Unidos como também a Reunião Pública APIMEC em São Paulo, buscando esclarecer ao mercado as mudanças e oportunidades de crescimento da Companhia.



No 1T14, o volume financeiro médio diário negociado foi de R\$ 1,4 milhão, tendo em média 516 negócios por dia. No 1T13 o volume financeiro médio diário era de R\$ 1,8 milhão com uma média de 424 negócios por dia.

A base acionária finalizou o trimestre com 2.673 acionistas, registrando um *free float* de 78,4% excluindo as ações em tesouraria e detidas pela administração.

## **Desenvolvimento Organizacional**

A contribuição da área de Recursos Humanos foi fundamental para que a Bematech atingisse seus objetivos no primeiro trimestre de 2014. Alinhada à estratégia de crescimento da Companhia, um amplo trabalho foi realizado para divulgar seus principais objetivos estratégicos em consonância com a sua missão e nova visão e valores organizacionais. Em paralelo, os pilares desenvolvidos pela área de Recursos Humanos continuam pautados em desenvolver pessoas, impulsionar o desempenho da organização e alcançar a excelência operacional.

Um marco importante na cultura organizacional da Bematech foi a definição e publicação da nova visão corporativa, que é "ser líder, gerar valor e ser referência em soluções eficientes de tecnologia para os segmentos de Varejo, *Food service* e *Hospitality* no Brasil." Também foram publicados os novos valores organizacionais, definidos após um amplo projeto que incluiu mapeamento cultural com os colaboradores assim definidos: meritocracia, desenvolvimento de pessoas, empreendedorismo, foco no cliente, integridade, lucro, melhoria contínua e cooperação.

Entre os destaques relacionados ao desenvolvimento das equipes, no primeiro trimestre de 2014 aproximadamente 1918 horas de treinamento foram realizadas, de modo que cerca de 261 colaboradores foram atingidos por esses programas. Paralelamente, no mês de março, foi lançado ao público interno o Programa de Incentivo à Educação, atrelado ao valor desenvolvimento de pessoas. Acredita-se que, com este trabalho, elevará o grau de capacitação dos colaboradores, tornando-os mais aptos para o momento de construção e crescimento da empresa.

A Companhia encerrou o período com 1.226 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, 55% possuem o ensino superior completo e 43% possuem até 30 anos de idade.

## **Prêmios e Reconhecimentos**

Neste trimestre, a Companhia conquistou mais um prêmio:

- Em março, o Grupo Amanhã em parceria com a consultoria Edusys e apoio da Fundação Dom Cabral, realizou a décima edição da pesquisa Campeãs da Inovação e classificou as 50 empresas mais inovadoras e a Bematech ficou no 17º lugar.

## **Eventos Subsequentes**

No dia 10/04/14 foi realizada a 23ª Assembleia Geral Ordinária da Companhia com a participação de acionistas representando 49,68% do capital social com direito a voto e foram deliberados os seguintes assuntos:

- Aprovado, sem restrições, o Relatório da Administração, bem como as Demonstrações Financeiras do exercício encerrado em 31 de dezembro de 2013;



- Aprovada a destinação do Lucro Líquido do exercício de 2013 no valor de R\$ 42.942.927,17, conforme segue: (a) Reserva de Incentivos Fiscais: R\$ 20.316.838,55; (b) Reserva Legal: R\$ 1.131.304,43; (c) Dividendos: R\$ 13.363.342,20, montante esse já pago por deliberações do Conselho de Administração em reuniões realizadas em 06/08/13 e 05/11/13; o saldo de R\$ 8.120.800,26, equivalentes a R\$ 0,158 por ação, foi pago no dia 28/04/14. O dia 10/04/14 é considerado a data base para determinação do direito de recebimento dos dividendos. Após esta data, as ações foram consideradas ex-dividendos; e (d) Reserva de Retenção de Lucros: R\$ 10.641, 73;

- Aprovada a reeleição dos membros do Conselho de Administração e o funcionamento do Conselho Fiscal até a próxima Assembleia Geral Ordinária;

- Aprovada a fixação da remuneração global dos administradores no valor de até R\$ 7.100.000,00, valor este líquido dos encargos incidentes, a ser distribuída entre os órgãos da administração de acordo com que vier deliberar o Conselho de Administração, como também a remuneração do Conselho Fiscal com atribuição ao Presidente do Conselho de remuneração 1/3 superior à dos demais membros, fixando-se o valor mínimo mensal em R\$ 7.500,00 para cada membro efetivo.

Na mesma data houve a 318ª Reunião do Conselho de Administração em que reelegeu os membros da Diretoria da Companhia com o mandato coincidente com o mandato do Conselho de Administração.

## Desempenho por *Hardware, Software e Serviços*

Ao longo do ano de 2014 a Bematech ainda fornecerá, a título apenas de informação, seus resultados divididos em *Hardware, Software* e *Serviços*. Apesar disso, a Companhia não acompanha mais seus resultados dessa forma, mas sim de maneira consolidada refletindo a venda das soluções completas. Portanto, uma possível avaliação isolada dos números abaixo, poderá distorcer a compreensão da rentabilidade real gerada pela Companhia, visto que não reflete mais a realidade de seus negócios.

(R\$ mil)	1T14	1T13	Var. 1T14/1T13	Acumulado 2014	Var. 2014/2013
<b>Hardware</b>					
Receita Líquida	55.250	46.520	<b>18,8%</b>	55.250	<b>18,8%</b>
Margem Bruta (%)	43,4%	45,4%	<b>-2,0 p.p.</b>	43,4%	<b>-2,0 p.p.</b>
<b>Software</b>					
Receita Líquida	30.458	24.028	<b>26,8%</b>	30.458	<b>26,8%</b>
Margem Bruta (%)	42,1%	32,0%	<b>10,1 p.p.</b>	42,1%	<b>10,1 p.p.</b>
<b>Serviços</b>					
Receita Líquida	9.778	7.256	<b>34,8%</b>	9.778	<b>34,8%</b>
Margem Bruta (%)	30,3%	23,9%	<b>6,4 p.p.</b>	30,3%	<b>6,4 p.p.</b>

*Resultados do 1T14 consideram a consolidação de 100% dos resultados da RJ Participações.*

### 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			Passivo		
	31/3/2014	31/12/2013		31/3/2014	31/12/2013
<b>Circulante</b>			<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	70.486	78.910	Empréstimos e Financiamentos	8.426	8.489
Contas a Receber de Clientes	86.238	89.340	Fornecedores	30.772	26.966
Estoques	31.214	24.599	Salários e Encargos a Pagar	12.077	11.776
Impostos a Recuperar	39.470	33.496	Impostos e Contribuições a Recolher	2.854	3.741
Caução Contratual	2.732	2.679	Comissões a Pagar	812	853
Outros Créditos	3.517	2.903	Participação nos resultados/bônus	6.501	4.824
			Dividendos e juros sobre o capital	391	430
<b>Total do Ativo Circulante</b>	<b>233.657</b>	<b>231.927</b>	Imposto de Renda e Contribuição Social	3.775	937
			Obrigações por aquisições de investimentos	64	101
<b>Não Circulante</b>			Provisão para Contingências	4.678	4.595
			Outras Contas a Pagar	6.587	6.166
Depósitos Judiciais	10.156	9.755	<b>Total do Passivo Circulante</b>	<b>76.937</b>	<b>68.878</b>
Impostos a Recuperar	-	-	<b>Não Circulante</b>		
Impostos Diferidos	3.792	3.808	Empréstimos e Financiamentos	7.688	9.922
Outros Créditos	40	29	Provisão para Contingências	17.531	17.031
	<b>13.988</b>	<b>13.592</b>	Obrigações por aquisições de investimentos	-	-
Imobilizado	12.585	12.428	Outras contas a pagar	673	837
Intangível	266.223	242.705		<b>25.892</b>	<b>27.790</b>
			<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>292.796</b>	<b>268.725</b>
<b>Total do Ativo Não Circulante</b>	<b>292.796</b>	<b>268.725</b>	<b>Patrimônio Líquido</b>		
			Capital Social	344.601	344.601
			Reserva de Capital	1.599	1.599
			Reserva de Lucros	63.998	58.992
			Ações em Tesouraria	(1.185)	(1.185)
			Ajustes Acumulados de Conversão	(1.592)	(23)
			Lucro do período	6.681	-
			Dividendos Intercalares	-	-
				<b>414.102</b>	<b>403.984</b>
			Participação de acionistas não controladores	9.522	-
				<b>423.624</b>	<b>403.984</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>526.453</b>	<b>500.652</b>	<b>Total do Passivo e do Patrimônio Líquido</b>	<b>526.453</b>	<b>500.652</b>



(R\$ mil)	1T14	1T13	Var. 1T14/1T13	Acumulado 2014	Var. 2014/2013
<b>Receita</b>	<b>95.486</b>	<b>77.804</b>	<b>22,7%</b>	<b>95.486</b>	<b>22,7%</b>
<b>Custos dos Produtos Vendidos e Serviços</b>	<b>(55.732)</b>	<b>(47.250)</b>	<b>18,0%</b>	<b>(55.732)</b>	<b>18,0%</b>
<b>Lucro Bruto</b>	<b>39.754</b>	<b>30.554</b>	<b>30,1%</b>	<b>39.754</b>	<b>30,1%</b>
<b>Receitas (despesas) operacionais</b>					
Despesas com Vendas	(14.047)	(12.257)	14,6%	(14.047)	14,6%
Despesas Gerais e Administrativas	(12.565)	(9.861)	27,4%	(12.565)	27,4%
Honorários na Administração	(1.702)	(1.523)	11,8%	(1.702)	11,8%
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(1.069)	(711)	50,4%	(1.069)	50,4%
Receita de Subvenção Governamental	5.006	4.401	13,7%	5.006	13,7%
<b>Lucro antes dos efeitos financeiros</b>	<b>15.377</b>	<b>10.603</b>	<b>45,0%</b>	<b>15.377</b>	<b>45,0%</b>
Despesas Financeiras	(1.691)	(1.416)	19,4%	(1.691)	19,4%
Receitas Financeiras	2.375	1.624	46,2%	2.375	46,2%
<b>Lucro antes do IRPJ e CSLL</b>	<b>16.061</b>	<b>10.811</b>	<b>48,6%</b>	<b>16.061</b>	<b>48,6%</b>
Imposto de Renda e Contribuição Social Corrente	(3.684)	(894)	312,1%	(3.684)	312,1%
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(15)	(2.725)	-99,4%	(15)	-99,4%
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>12.362</b>	<b>7.192</b>	<b>71,9%</b>	<b>12.362</b>	<b>71,9%</b>
<b>Lucro Líquido do Período atribuível aos:</b>					
Acionistas controladores	11.687	7.192	62,5%	11.687	62,5%
Acionistas não controladores	675	-	n.d.	675	n.d.
<b>Lucro Líquido do período pós-minoritários</b>	<b>11.687</b>	<b>7.192</b>	<b>62,5%</b>	<b>11.687</b>	<b>62,5%</b>
<b>Margem Líquida</b>	<b>12,2%</b>	<b>9,2%</b>	<b>3,0 p.p.</b>	<b>12,2%</b>	<b>3,0 p.p.</b>

Resultados do 1T14 consideram a consolidação de 100% dos resultados da RJ Participações.

O lucro líquido do 1T14, na tabela, refere-se ao valor pós-minoritário.



	(R\$ mil)	31/3/2014	31/3/2013
<b>Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais</b>			
Lucro Líquido do Período antes do Imposto de Renda e Contribuição Social		16.061	10.811
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido obtido das Atividades Operacionais:			
Depreciação e Amortização		4.101	4.088
Amortização do ágio		219	-
Obrigação por aquisição de investimentos - atualização		-	25
Provisão para contingências		583	(1.082)
Provisão para créditos de liquidação duvidosa		2.176	1.107
Provisão perdas com sucateamento		492	492
Opções de ações outorgadas		-	21
Despesas com juros		226	341
Reversão de provisões		(426)	(471)
Baixa de Ativo Intangível		43	-
<b>(Aumento) diminuição de Ativos</b>			
Contas a Receber		1.539	2.360
Estoques		(6.990)	(2.340)
Impostos a Recuperar		(5.969)	(2.865)
Depósitos Judiciais		(401)	(29)
Demais Ativos		(430)	1.034
Aumento (diminuição) de Passivos:			
Fornecedores		3.806	2.212
Impostos e contribuições a recolher		(887)	(1.026)
Demais Passivos		2.199	3.661
<b>Caixa obtido nas Atividades Operacionais</b>		<b>16.342</b>	<b>18.339</b>
Juros Pagos		(231)	(339)
Imposto de Renda e Contribuição Social Pagos		(960)	(817)
<b>Caixa Líquido obtido das Atividades Operacionais</b>		<b>15.151</b>	<b>17.183</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Investimento</b>			
Obrigação por aquisição de investimentos		(37)	(4.850)
Ágio pago na aquisição de investimento		(16.413)	-
Aquisição de investimento		(126)	-
Aquisição de imobilizado		(1.283)	(760)
Aquisição de intangível		(2.478)	(1.966)
<b>Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Investimento</b>		<b>(20.337)</b>	<b>(7.576)</b>
<b>Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento</b>			
Empréstimos Pagos		(2.635)	(2.447)
<b>Caixa Líquido aplicado nas Atividades de Financiamento</b>		<b>(2.635)</b>	<b>(2.447)</b>
<b>Efeito de variação cambial sobre o caixa e equivalente de caixa</b>		<b>(603)</b>	<b>(192)</b>
<b>Aumento (Redução) no caixa e equivalentes de caixa no período</b>		<b>(8.424)</b>	<b>6.968</b>
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Início do período</b>		<b>78.910</b>	<b>57.360</b>
<b>Caixa e Equivalentes de Caixa no Final do período</b>		<b>70.486</b>	<b>64.328</b>

