



Receita líquida atinge R\$ 62,7 milhões.

Margem Ebitda ajustada de 21,7%

Curitiba, 06 de novembro de 2007. A Bematech Indústria e Comércio de Equipamentos Eletrônicos S.A. (Bovespa: BEMA3), empresa líder no segmento de automação comercial brasileiro, anunciou hoje os resultados consolidados do terceiro trimestre de 2007 (3T07). As informações operacionais e financeiras da Companhia são apresentadas com base em números consolidados em reais, conforme a Legislação Societária. As informações comparativas se referem a variações entre o 3T07 e 3T06 pro forma (considerando a aquisição da Gemco e GSR7 em 01 de janeiro de 2006), exceto onde especificado de outra forma.

Bematech - RI

Luciano Sfoggia - DRI
Fernando Mearim - GRI
Fernanda Pacheco - RI
(55 11) 5033-4705
ri@bematech.com.br
www.bematech.com.br/ri

Teleconferência sobre Resultados 3T07

Quarta-feira, 07 de Novembro de 2007

Português

10:00 (BR), 7:00 (US-ET)
Telefone: (55 11) 2188-0188
Codigo: Bematech

Inglês

12:00 (BR), 9:00 (US-ET)
Telefone: (+1 973) 935-8893
Codigo: 9318284

Webcast:

www.bematech.com.br/ri



Índice de Ações com Tag Along Diferenciado



Destaques 3T07

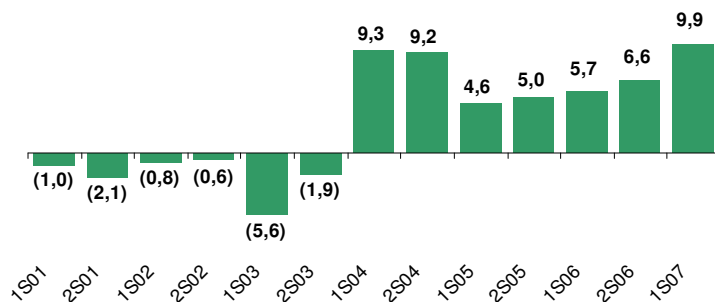
- Receita líquida de R\$ 62,7 milhões, aumento de 9,4%
- Ebitda ajustado atinge R\$ 13,6 milhões
- Margem Ebitda ajustada de 21,7%
- Nota Fiscal Paulista.

O VAREJO BRASILEIRO NO 3º TRIMESTRE DE 2007

O varejo brasileiro continua apresentando forte crescimento mês a mês e, segundo Pesquisa Mensal do Comércio do IBGE, apresentou pelo oitavo mês consecutivo em Agosto, resultados positivos em relação ao mês anterior, confirmando a tendência de crescimento observada pelas evoluções trimestrais do indicador de base fixa com crescimento de 6,4% em volume de vendas e 9,7% em receita nominal.

Por consequência o 1º semestre de 2007 apresentou também resultados positivos. Segundo dados divulgados pelo IBGE, o primeiro semestre deste ano apresentou um crescimento de 9,9%, sendo o melhor de toda a série da pesquisa, iniciada em 2001, superando até mesmo o do primeiro semestre do ano de 2004 (9,3%), considerado o ano da recuperação do comércio varejista, conforme o gráfico abaixo.

Comércio Varejista - variação %semestral do volume de vendas (Referência: igual semestre do ano anterior=100)



Fonte: IBGE

Em relação às atividades varejistas, destaca-se o segmento de hipermercados, supermercados, produtos alimentícios, bebidas e fumo como maiores influenciadores do crescimento global do comércio varejista, devido ao aumento da massa real de salário da economia a manutenção das condições de crédito, renda e empregos o que por consequência refletiu positivamente em vendas nas datas comemorativas do Dia dos Namorados em junho e Dia dos Pais em agosto.

Devido ao efeito sazonal histórico que indica um volume de vendas superior no 2º semestre, projeta-se novamente um crescimento nas vendas para a segunda metade do ano, que segundo relatórios da Tendências Consultoria deverá alcançar uma expansão de 8,7% ao final de 2007, confirmando-se pela melhoria do quadro geral da economia e por indicadores favoráveis apresentados nos últimos dados ao mercado apresentados onde foi citado o crescimento em vendas em datas comemorativas como Dia dos Pais (aumento de 0,7% no volume de vendas de Agosto, segundo IBGE).

NOTA FISCAL PAULISTA

Em 28 de agosto de 2007, o governador de São Paulo, José Serra sancionou a lei que cria a Nota Fiscal Paulista, este projeto tem por objetivo combater a sonegação fiscal e a venda de produtos ilegais, incentivando os consumidores a exigir a nota fiscal no ato da compra. Esta exigência permitirá ao consumidor paulista um reembolso de 30% do valor pago de ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias) embutidos em suas compras. Para isso, bastará se cadastrar e na hora de pagar a conta, informar ao estabelecimento o número do CPF ou do CNPJ. O reembolso pode ser realizado por meio de crédito em conta concorrente ou poupança, na fatura do cartão de crédito ou poderá ser usado para abater o valor do IPVA no exercício seguinte. Os créditos também poderão ser transferidos para terceiros.

A empresa que deixar de enviar o documento à secretária, por meio eletrônico ou não, deverá ser multada em 100 UFESP (Unidade Fiscal do Estado de São Paulo), equivalente a R\$ 1.423,0 por nota não enviada.

A nova lei ainda permite que a cada R\$ 100,0 em compras (valor da nota fiscal), o consumidor concorra a prêmios. Também foi disponibilizado uma linha de crédito da Nossa Caixa para que pequenos estabelecimentos comerciais possam se informatizar e instalar um emissor de cupom fiscal.

Inicialmente a obrigatoriedade de adequação a esta nota lei foi estipulada para restaurantes com início em 1º de outubro de 2007, os demais estabelecimentos acompanharão o seguinte cronograma:

2007			2008				
Outubro	Novembro	Dezembro	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio
Restaurantes	Padarias	Saúde	Automóveis	Construção	Casa	Produtos Alimentícios	Roupas
	Bares Lanchonetes	Esporte Lazer	Motocicletas Combustíveis Barcos		Escritório	Farmacêuticos	Calçados Acessórios

A expectativa da Secretária da Fazenda do Estado de São Paulo é que até o final do primeiro semestre de 2008, os mais de 750 mil estabelecimentos de São Paulo já tenham se ajustado à nova temática. Um projeto similar para incentivar as solicitações de notas fiscais, intitulado "De Olho na Água" foi apresentado por meio de audiência pública a Assembléia Legislativa do Rio de Janeiro, segundo o secretário da fazenda do estado, Joaquim Levy, o projeto deverá ser implementado ainda este ano.

A Bematech avalia de forma muito positiva estes projetos de incentivo a automatização, pois além da necessidade de equipamentos fiscais, outro importante fator é o estímulo à troca de parque de impressoras fiscais matriciais para térmicas (as quais passaram a obrigatoriedade a partir de julho/07)

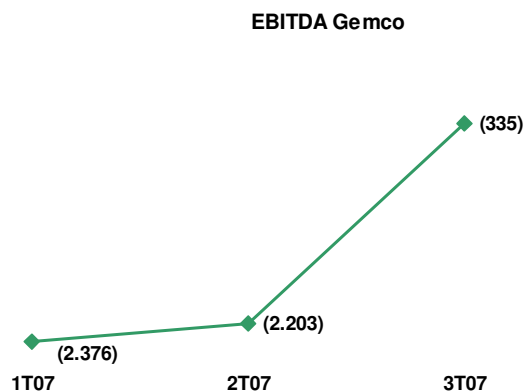
no estado de São Paulo), pois os estabelecimentos com grande fluxo de clientes precisarão dar mais agilidade à suas frentes de caixas e as impressoras térmicas em virtude da maior velocidade nas operações poderão proporcionar este ganho.

AMBIENTE DE NEGÓCIOS.

No 3T07 continuamos com um desempenho positivo na unidade de hardware, onde temos aproveitado não só o crescimento do varejo brasileiro, mas também as oportunidades da troca do parque instalado. A venda de impressoras tem apresentado crescimento constante, pelo aumento da necessidade de controle do negócio e também pelo cada vez maior controle das receitas estaduais sobre as pequenas e médias empresas. Um dos principais motivos deste movimento é a obrigatoriedade da utilização de impressoras fiscais térmicas que hoje já ocorre em 13 estados brasileiros.

A unidade de negócios de serviços apresentou queda na receita de 3,8% em relação ao mesmo período de 2006. Esta redução deve-se a menor venda do Bematef, devido a possível transição para um novo modelo de atuação, o qual se encontra ainda em discussão e deverá ocorrer em 2008. A receita de serviços provenientes da GSR7 continua performando conforme planejado. No período acumulado nos primeiros nove meses de 2007, o crescimento foi de 12,5%, em comparação ao mesmo período de 2006.

Na unidade de software, a reestruturação iniciada em junho/07 já demonstra recuperação quantitativa para esta unidade, conforme gráfico abaixo, porém continuamos com vendas abaixo do planejado. Entre as medidas adotadas, destaca-se, as campanhas de incentivo a parcerias de vendas com a rede de revendas Bematech para a comercialização do software para o pequeno varejo, o Gemco Smart e os esforços para entrega do back log de clientes corporativos. A partir de agosto, mês em que iniciamos as vendas do GEMCO Smart pelas revendas Bematech, foi possível ver o benefício da capilaridade do canal para as vendas, que somaram 334 licenças no 3T07, contra 155 no 2T07.



No início do 3T07 foi efetuada uma alteração na presidência da Gemco, a qual passou a ser responsabilidade do CEO da Bematech, Marcel Malczewski. Devido à performance não ter atingido o mínimo previsto em cláusulas contratuais estipuladas no ato da aquisição da Gemco, além da mudança na presidência, não será pago a remuneração variável atrelada à performance de 2007 de EBITDA, que poderia chegar até R\$ 20 milhões. Dessa forma a aquisição da Gemco teve um custo total de R\$ 57,5 milhões, gerando um ágio de R\$ 61,2 milhões, incluindo o ágio de R\$ 1,3 milhão gerado na aquisição da empresa C&S (software Pharmacy®).

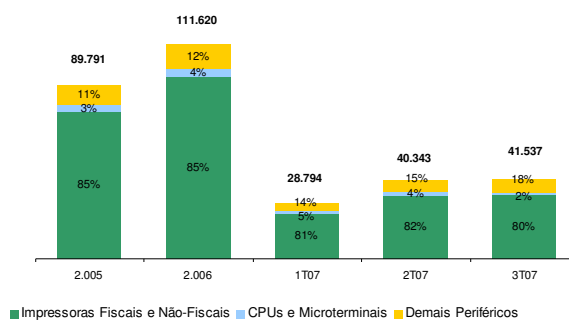
A produção de hardware atingiu novo recorde durante o 3T07, com a produção de 41.537 unidades. Tivemos uma evolução positiva em quantidades vendidas de todo o mix de hardware, dentro da nossa estratégia de one stop shop, com destaque para as impressoras, que continuam com a maior participação dentro da produção de hardware, que este ano tem apresentado volume de vendas recorde. As impressoras fiscais hoje correspondem por 62% da nossa produção total de impressoras.

No início de outubro assinamos uma parceria com a fabricante Digi Teraoka, para produção de balanças digitais. Com esta parceria, esperamos não só aumentar nosso portfólio de produtos, mas também cobrir uma lacuna que tínhamos em nossa oferta. A produção de balança é um dos alvos da Bematech, pois mais de 30% dos estabelecimentos comerciais utilizam este produto, que se torna indispensável para a venda de soluções. Esta parceria antecipa a entrada neste segmento e minimiza a necessidade de aquisições, que eram objeto de análise na área de hardware, por parte de nossa administração, dessa forma decidimos investir na criação do negócio.

A venda de soluções atingiu R\$ 7,0 milhões (11,1% do faturamento). Com essa evolução decidimos empacotar o modelo de comercialização de soluções completas em um formato diferenciado que passa a ser denominado BOSS – Bematech One Stop Shop. Dentre as medidas, haverá um foco mais intenso na fidelização de revendas, treinamento direcionado para a venda de soluções e a criação do conceito de exclusividade para as revendas BOSS. O BVT light, solução completa para o micro varejo, apresentou venda de 474 pacotes, em comparação a 251 pacotes no 2T07.

Durante o 3T07, no canal de software, treinamos mais 26 revendedores totalizando 82 aptos a realizar a venda de software. Estas revendas treinadas foram responsáveis por 9,6% da receita líquida total da companhia no 3T07. Continuamos com os treinamentos para capacitação do nosso canal para a venda de software e estamos intensificando com o projeto BOSS a capacitação do canal par venda de soluções completas, aumentando as vendas cruzadas em clientes existentes e ampliando a base de clientes.

Evolução da produção própria de hardware e share dos produtos
Em unidades mil



Segue abertura de receita de software destacados em seus principais grupos:

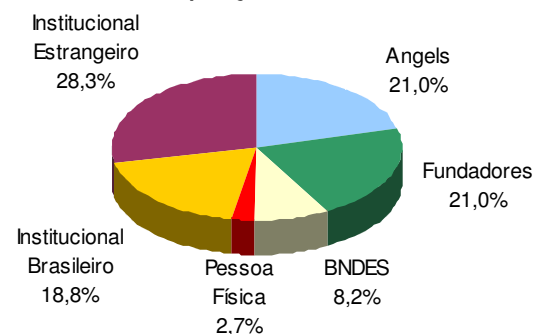
(em R\$ mil)	3T07	3T06*	2T07	9M2007	9M2006*	3T07 UDM**	2006*
Manutenção	1.994	2.109	2.058	5.980	6.376	7.803	8.199
Licença	850	3.190	399	2.580	4.614	5.459	7.493
Prestação de Serviços	2.990	2.680	2.292	7.777	6.875	9.763	8.862
Customização	351	93	180	945	275	1.200	531
Total da receita bruta de software	6.185	8.072	4.929	17.282	18.140	24.224	25.084

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações pro forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

** Resultado acumulado nos últimos doze meses.

No 3T07, a base acionária da companhia sofreu uma forte expansão dobrando o número de investidores em relação ao 2T07. Ao final de setembro, a Bematech contava com cerca de 1.881 acionistas e um free float de 58,1%, conforme gráfico ao lado. O volume financeiro negociado com as ações da Companhia teve média diária de R\$ 3,5 milhões com média de 106 negócios no 3T07.

Composição Acionária



Análise dos resultados do trimestre

Os dados discutidos nesta seção serão os comparativos entre o período encerrado em 30 de Setembro de 2007 (3T07) comparado com o período encerrado em 30 de Setembro de 2006 (3T06), na base pro forma, para melhor representar, de forma comparativa, a atual situação da companhia em comparação ao mesmo período de 2006, como se as aquisições da GEMCO e GSR7 tivessem ocorrido em 01 de janeiro de 2006.

As informações Pro forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

Receita Operacional Bruta de Vendas e Serviços

A receita operacional bruta atingiu R\$ 75,3 milhões no 3T07, aumento de 9,8% em relação ao 3T06. O incremento decorreu principalmente do aumento de 19,3% das vendas de hardware. As vendas de software apresentaram declínio de 23,4%, principalmente pelo fato de que no 3T06 houve um grande número de venda de licenças do software ERP GEMCO *Anywhere*, que não se repetiram durante o ano de 2007. Na unidade de serviços a receita apresentou redução de 2,7%, diretamente relacionados ao menor número de atendimentos ocorrido no atendimento aos clientes de hardware.. As vendas de hardware tem acompanhado o bom momento do varejo brasileiro, além do movimento de troca de parque. No período acumulado nos primeiros nove meses de 2007 a Receita bruta acumulada é de R\$ 211,4 milhões, em comparação a R\$ 168,7 milhões, crescimento de 25,3%.

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

<i>(em R\$ mil)</i>	3T07	3T06*	2T07	9M2007	9M2006*	3T07 UDM**	2006*
Receita bruta de vendas e serviços							
Hardware	55.516	46.547	52.066	151.273	112.278	199.797	160.802
Software	6.185	8.072	4.929	17.281	18.140	24.224	25.083
Serviços	13.638	14.019	14.171	42.833	38.244	58.380	53.791
Total da receita bruta de vendas e serviços	75.339	68.638	71.166	211.387	168.662	282.401	239.676

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações pro forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

** Resultado acumulado nos últimos doze meses.

Deduções e Impostos

As deduções e impostos atingiram R\$ 12,7 milhões no 3T07, representando um aumento de 11,6% em comparação com o mesmo período de 2006. O maior volume de venda de hardware reflete a maior parte deste incremento, devido a maior tributação deste produto.

Tivemos um incentivo fiscal de ICMS no 3T07 no montante de R\$ 1,2 milhão que são creditados diretamente ao Patrimônio Líquido, não transitando pelo resultado. O impacto financeiro, caso este benefício seja revogado será somente na geração de caixa ajustada, uma vez que na DRE ele já está sendo debitado integralmente.

Receita Líquida de Vendas e Serviços

Registramos receita líquida de R\$ 62,7 milhões no 3T07, aumento de 9,4% em comparação ao 3T06, quando registramos receita líquida de R\$ 57,3 milhões. Hardware continua com maior participação no mix total de vendas, representando 70,9% da receita líquida total, seguido por serviços com 19,9% e software com 9,2%.

A receita líquida nos primeiros nove meses deste ano apresenta crescimento de 25,3% em comparação ao mesmo período de 2006, registrando uma receita líquida de R\$ 176,0 milhões.

A tabela a seguir apresenta a abertura da receita líquida:

<i>(em R\$ mil)</i>	3T07	3T06*	2T07	9M2007	9M2006*	3T07 UDM**	2006*
Receita líquida de vendas e serviços							
Hardware	44.414	36.769	41.226	120.243	88.280	159.280	127.313
Software	5.776	7.542	4.593	16.130	16.923	22.622	23.415
Serviços	12.476	12.968	13.290	39.666	35.265	54.077	49.676
Total da receita líquida de vendas e serviços	62.666	57.279	59.109	176.039	140.468	235.975	200.404

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações Pro forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

** Resultado acumulado nos últimos doze meses.

Custos dos Produtos e Serviços Vendidos

O CPV atingiu R\$ 31,8 milhões no 3T07, aumento de 15,8% em comparação ao 3T06. O aumento é explicado, principalmente pelo incremento no volume vendido de hardware, que apresentou crescimento de 20,8% e custo de desenvolvimento e manutenção de software, para clientes antigos. O incremento dos custos acima do crescimento apresentado na receita deve-se a: (i) entrega do back log de software para clientes antigos, (ii) Reclassificação de despesas administrativas para custo na unidade de software, conforme divulgado no 1T07, para a alocação integral de todas as pessoas relacionadas ao desenvolvimento e venda deste produto como custo.

Lucro Bruto

Como reflexo do que foi exposto anteriormente, o lucro bruto atingiu R\$ 30,9 milhões no 3T07, em comparação a R\$ 29,8 milhões no 3T06, representando um aumento de 3,5%. A margem bruta no 3T07 foi de 49,2%, 2,8p.p inferior ao 2T06. A queda na margem bruta é reflexo da redução da margem na unidade de serviços..

Despesas Operacionais

As despesas operacionais somaram R\$ 20,6 milhões no 3T07 redução de 6,7% em comparação ao 3T06.

A tabela a seguir apresenta a abertura das despesas operacionais:

<i>(em R\$ mil)</i>	3T07	3T06*	2T07	9M2007	9M2006*	3T07 UDM**	2006*
Despesas Operacionais							
Despesas de vendas	(10.981)	(8.276)	(11.223)	(32.224)	(21.736)	(41.768)	(30.176)
Comercial	(6.565)	(4.946)	(6.660)	(19.535)	(12.405)	(25.178)	(16.904)
Marketing	(1.292)	(780)	(1.278)	(3.558)	(3.459)	(5.071)	(5.064)
Comissões	(2.291)	(2.026)	(2.465)	(6.766)	(4.598)	(8.452)	(6.232)
Fretes	(833)	(524)	(820)	(2.365)	(1.274)	(3.069)	(1.976)
Despesas administrativas e gerais	(8.125)	(9.050)	(9.155)	(26.640)	(24.878)	(36.775)	(35.252)
Receitas financeiras	6.720	1.294	5.254	12.870	3.244	14.075	4.447
Despesas financeiras	(2.704)	(1.415)	(4.139)	(10.268)	(4.083)	(13.887)	(7.700)
Equivalência patrimonial	-	39	-	-	39	-	118
Amortização do Ágio	(5.158)	(4.574)	(5.214)	(14.564)	(13.701)	(19.138)	(18.295)
Outras (despesas) e receitas operacionais	(307)	(55)	(22.786)	(26.303)	(582)	(27.747)	(2.009)
Total de despesas operacionais	(20.555)	(22.037)	(47.263)	(97.129)	(61.698)	(125.240)	(88.867)

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações Pro forma apresentadas para fins comparativos não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

** Resultado acumulado nos últimos doze meses.

Despesas de venda

As despesas com vendas atingiram R\$ 11,0 milhões, representando aumento de 32,7% em comparação ao mesmo período de 2006. Este aumento reflete o maior volume de hardware vendido, principalmente de impressoras, aumento do frete sobre as vendas e à nova política de remuneração variável da equipe de vendas que devido o maior volume vendido, apresentou aumento. Apresentamos aumento também de despesas com marketing devido as novas campanhas comerciais.

As despesas com vendas representaram 17,5% da receita líquida de vendas no 3T07, em comparação a 14,4% no 3T06.

Despesas gerais e administrativas

As despesas gerais e administrativas totalizaram R\$ 8,1 milhões, redução de 10,2% em comparação ao mesmo período de 2006. A queda reflete principalmente os ajustes no quadro de pessoal realizado no 2T07 e a reclassificação de despesas com pessoal que estavam alocadas como despesas administrativas no ano anterior e hoje são alocadas como custo. Este novo nível de despesas reflete parte dos ganhos de sinergia das operações com GEMCO.

Resultado financeiro

O resultado financeiro líquido foi positivo em R\$ 4,0 milhões no 3T07, em comparação ao resultado negativo de R\$ 0,1 milhão no mesmo período de 2006. Esta variação reflete a receita financeira obtida com as aplicações financeiras dos recursos provenientes da abertura de capital, que foi parcialmente reduzida pelos juros das dívidas de longo prazo e correção monetária sobre as parcelas ainda não pagas das aquisições.

Amortização de ágio

No 3T07 tivemos uma amortização de ágio no valor de R\$ 5,2 milhões, valor gerado pelas aquisições da GEMCO e GSR7.

Resultado operacional

Em decorrência do que foi acima exposto, o lucro operacional no 3T07 foi de R\$ 10,3 milhões, em comparação a R\$ 6,7 milhões no 3T06, representando crescimento de 54,5%.

Imposto de Renda e Contribuição Social

No 3T07, registramos o valor de R\$ 4,0 milhões referente a Imposto de renda e contribuição social, ante um pagamento de R\$ 3,0 milhões no 3T06.

Resultado Líquido

Em consequência das variações acima descritas a Bematech apresentou um lucro de R\$ 6,3 milhões no 3T07, em comparação ao lucro de R\$ 4,8 milhões no 3T06.

Ebitda Ajustado

<i>(em R\$ mil, exceto %)</i>	3T07	3T06*	2T07	9M2007	9M2006*	3T07 UDM**	2006*
Lucro Líquido do Exercício	6.306	4.789	(14.366)	(11.835)	5.347	(11.781)	5.212
Resultado Financeiro	(4.016)	121	(1.115)	(2.602)	840	(188)	3.253
Provisão para IR e CS	4.027	3.018	(3.840)	2.021	6.988	3.116	8.082
Depreciações e Amortizações	6.095	5.576	6.030	17.321	16.685	39.668	22.347
EBITDA	12.412	13.504	(13.291)	4.905	29.860	30.815	38.894
Ajustes de Incentivos Fiscais e Não Recorrentes	1.158	1.680	24.045	29.838	3.628	34.551	4.713
EBITDA Ajustado	13.570	15.184	10.754	34.743	33.487	65.366	43.607
Margem de EBITDA Ajustado	21,7%	26,5%	18,2%	19,7%	23,8%	27,7%	21,8%

* Os valores apresentados são na base pro-forma, considerando as aquisições da GEMCO e GSR7 em 01 de janeiro de 2006. As informações pro-forma apresentadas são para fins comparativos e não foram objeto de revisão por nossos auditores independentes.

** Resultado acumulado nos últimos doze meses.

A geração de caixa medida pelo Ebitda Ajustado pelos incentivos fiscais foi de R\$ 13,6 milhões no 3T07, 10,6% inferior ao valor registrado no mesmo período de 2006, representando uma margem ajustada pelos incentivos fiscais de 21,7%. Apesar do benefício ter sido revogado, a matéria da revogação ainda não foi publicada e desta forma estamos mantendo este ajuste em nossas demonstrações. O valor do ajuste neste trimestre foi de R\$ 1,2 milhões.

Nos primeiros nove meses de 2007, o Ebitda ajustado foi de R\$ 34,7 milhões, em comparação a R\$ 33,5 milhões no mesmo período de 2006, crescimento de 3,7%.

<i>(em R\$ mil, exceto %)</i>	3T07
EBITDA	12.412
Ajustes de Incentivos Fiscais	1.158
EBITDA Ajustado	13.570
Margem de EBITDA Ajustado	21,7%

Evento Subseqüente

No dia 29/10 a Bematech anunciou a aquisição de ativos pertencentes à empresa Rentech, dentre eles o código fonte do software Practico, uma carteira com mais de 3000 estabelecimentos comerciais, contratos de prestação de serviços e outros ativos selecionados. Com esta aquisição, a Bematech reforça sua linha de software para o pequeno varejo, incorporando um produto que hoje atende principalmente livrarias e lojas de cosméticos.

A aquisição foi feita com base em um múltiplo de Ebitda de 5x, que será calculado nos resultados semestrais do período compreendido entre julho de 2007 a junho de 2009. O valor final da aquisição terá como fator de ponderação 25% de cada um destes quatro semestres. Será feito um adiantamento no valor de R\$ 7,5 milhões, na concretização da operação (closing), e outro de R\$ 1,25 milhão, em julho de 2008, que serão depois deduzidos da primeira parcela do preço devendo ser pago em duas parcelas, uma em fevereiro de 2009 e outra em agosto de 2009.

Em 18 de outubro de 2007 a Bematech recebeu o prêmio “As Melhores da Dinheiro 2007” da revista Isto É Dinheiro, como melhor empresa no setor de tecnologia/ equipamentos, prêmio conquistado pelo segundo ano consecutivo.

Em 24 de outubro, a Bematech assinou contrato de financiamento com a Finep, no montante de R\$ 1,1 milhão, não reembolsável, sob o título de concessão de subvenção econômica. Este acordo possibilitará a Bematech o desenvolvimento de um projeto inovador em hardware para automação comercial.

Em 30 de outubro de 2007 a Bematech recebeu do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC, o prêmio de melhor Governança Corporativa dentre as empresas listadas na Bovespa.

Discussão sobre resultados futuros

Iniciamos o processo de elaboração do orçamento de 2008. Nesta oportunidade estamos revisando a expectativa de resultados futuros, conforme segue:

2007 – Deveremos apresentar um crescimento da Receita líquida de 20%, em relação aos dados pro forma de 2006. Este crescimento é inferior à expectativa inicial de 30% devido preponderantemente à má performance da unidade de software que apresentou baixas receitas, problemas operacionais na parte de custos, extenso back log de clientes antigos e inércia na criação de um canal para distribuição do software para o pequeno varejo. Dessa forma e após toda reestruturação da equipe e racionalização dos custos e despesas, esperamos uma margem Ebitda de aproximadamente 21%, próximo ao piso da faixa inicialmente indicado (21% a 24%).

2008 – A receita orçada para 2008 apresentará crescimento orgânico de cerca de 25%, com margem Ebitda ajustada entre 22% e 25%, ainda sem considerar a aquisição dos ativos da Rentech,. Esta nova expectativa reflete o atraso ocorrido no desempenho da unidade de software ainda em 2007.

Abaixo segue a expectativa para cada uma das unidades.

Hardware: Esta unidade continuará apresentando forte crescimento devido ao bom momento do varejo brasileiro, com aumento do consumo de automação e também da necessidade de formalização dos ambientes de negócio dos varejistas. As impressoras continuarão como carro chefe desta unidade. Esperamos crescimento de cerca de 27% na receita.

Software: A unidade de software apresentou um resultado aquém das expectativas em 2007. Com o início das vendas pelo canal Bematech e retomada das vendas do software para o grande varejo

esperamos voltar ao patamar orçado para o ano de 2007. Dessa forma esperamos um crescimento de cerca de 51% na receita.

Serviços: Com a manutenção dos contratos atuais e assinatura de novos contratos devido ao início da venda de serviços para o canal corporativo, além da venda de serviços no canal BOSS, esperamos um crescimento de cerca de 10% na receita.

Para o ano de 2009, acreditamos no bom desempenho do setor varejista e por conseguinte na venda de automação. Mantidas as condições atuais de mercado esperamos no mínimo o crescimento que apresentaremos em 2008 porém, com melhora da margem Ebitda devido mudança no mix e com incremento da venda de serviços e software. Essa expectativa reflete a maturação da estratégia traçada que passou a ser implementada a partir do segundo semestre de 2007. Hardware continuará com fortes vendas, seja pela venda dos produtos atuais ou de novos produtos que serão lançados. Software estará estabilizado e integrado aos canais de vendas Bematech, com novas versões de produtos. Serviços manterá a performance apresentada até hoje.

Estas expectativas levam em consideração o benefício fiscal de ICMS concedido às empresas de tecnologia sediadas no estado do Paraná. Este benefício, conforme mencionado abaixo, foi revogado no dia 25/09/07, porém temos expectativa na reversão deste quadro. Caso o benefício seja revogado em definitivo, sofreremos impacto negativo no Ebitda ajustado alterando as expectativas acima expostas. Para 2007, o impacto negativo seria de aproximadamente um ponto percentual (1p.p.) no Ebitda ajustado. Já para 2008 e 2009, seria de aproximadamente dois pontos percentuais (2p.p.).

Incentivo Fiscal de crédito do ICMS

O Governo do Estado do Paraná concedeu em 20/06/07, por intermédio do Decreto 986/07, benefícios fiscais a empresas estabelecidas no Estado do Paraná que atuam no setor de tecnologia, porém este decreto foi objeto de Ação Direta de Inconstitucionalidade (ADIn n.3936), interposta pelo Governador do Estado do Amazonas, que após o deferimento pelo STF do pedido cautelar apresentado na ADIn n.3936, o Governador do Estado do Paraná editou em 25/09/07, o Decreto 1.478/07 que revogou os benefícios fiscais concedidos em 20/06/07.

A decisão cautelar proferida na ADIn 3936, não trará efeitos concretos nas demonstrações financeiras da Bematech (no particular aspecto de originar obrigações de realizar estornos de créditos ou qualquer outra contingência com conotação retroativa; ressalvando, contudo, o impacto futuro que poderá ser gerado pela perda do benefício fiscal a partir da sua revogação), respeitando os procedimentos requeridos pelas práticas contábeis adotadas no Brasil.

Desde 25/09/07 a Bematech não usufrui dos benefícios fiscais de ICMS e aguarda um novo pronunciamento dos órgãos governamentais para reaver estes benefícios.

A Bematech é líder no segmento de automação comercial brasileiro, sendo uma empresa provedora de soluções integradas de automação comercial para o varejo brasileiro. Nosso modelo de negócios está fundamentado no conceito one-stop-shop, oferecendo uma plataforma integrada, composta por hardware, software e serviços. Possuímos dez filiais no Brasil e subsidiárias nos EUA, Taiwan, Alemanha e Argentina.

Afirmações sobre Expectativas Futuras

Algumas afirmações contidas neste comunicado podem ser projeções ou afirmações sobre expectativas futuras. Tais afirmações estão sujeitas a riscos conhecidos e desconhecidos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam substancialmente diferentes do que era esperado. Estes riscos incluem entre outros, modificações na demanda futura pelos produtos da Companhia, modificações nos fatores que afetam os preços dos produtos, mudanças na estrutura de custos, modificações na sazonalidade dos mercados, mudanças nos preços praticados pelos concorrentes, variações cambiais, mudanças no cenário político-econômico brasileiro, nos mercados emergentes e internacional.

---A seguir segue quatro páginas com quadros financeiros anexos:---

Demonstração de Resultado Consolidado Pró-forma (Considerando a aquisição da Gemco e GSR7 a partir de 01/01/2006) (em milhares de Reais).

	3T07	3T06*
Receita Bruta Operacional	75.339	68.638
Impostos sobre as vendas	(11.575)	(10.034)
Devoluções e Abatimentos	(1.098)	(1.325)
Receita Operacional Líquida	62.666	57.279
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados	(31.807)	(27.472)
Lucro Bruto	30.859	29.807
Receitas (Despesas) Operacionais		
Despesas de Vendas	(10.981)	(8.276)
Despesas Gerais e Administrativas	(8.125)	(9.050)
Receitas Financeiras	6.720	1.294
Despesas Financeiras	(2.704)	(1.415)
Resultado de Equivalência Patrimonial	0	39
Amortização de Ágio	(5.158)	(4.574)
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(307)	(55)
Juros Sobre Capital Próprio	0	(1.102)
Lucro Prejuízo Operacional	10.304	6.668
Resultado Não Operacional	29	37
Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio	10.333	6.705
Imposto de Renda Corrente	(914)	(2.424)
Contribuição Social Corrente	(339)	(594)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(2.774)	0
Lucro Líquido (Prejuízo) Antes da Reversão de JCP	6.306	3.687
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	0	1.102
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.306	4.789
Reconciliação do EBITDA		
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.306	4.789
(+) Resultado Financeiro	(4.016)	121
(+) Provisão para IR e CS	4.027	3.018
(+) Depreciações e Amortizações	6.095	5.576
EBITDA	12.412	13.504
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	1.158	1.680
EBITDA Ajustado	13.570	15.184
Margem de EBITDA Ajustado	21,7%	26,5%

Demonstração de Resultado Consolidado (em milhares de Reais).

	3T07	3T06
Receita Bruta Operacional	75.339	50.575
Impostos sobre as vendas	(11.575)	(8.914)
Devoluções e Abatimentos	(1.098)	(1.303)
Receita Operacional Líquida	62.666	40.358
Custos dos Produtos Vendidos e Serviços Prestados	(31.807)	(22.769)
Lucro Bruto	30.859	17.589
Receitas (Despesas) Operacionais		
Despesas de Vendas	(10.981)	(7.350)
Despesas Gerais e Administrativas	(8.125)	(4.156)
Receitas Financeiras	6.720	1.202
Despesas Financeiras	(2.704)	(686)
Resultado de Equivalência Patrimonial	0	0
Amortização de Ágio	(5.158)	0
Outras Despesas (Receitas) Operacionais Líquidas	(307)	(505)
Juros Sobre Capital Próprio	0	(1.102)
Lucro Prejuízo Operacional	10.304	4.992
Resultado Não Operacional	29	37
Lucro (Prejuízo) Antes do Imposto de Renda, da Contribuição Social e dos Juros Sobre Capital Próprio	10.333	5.029
Imposto de Renda Corrente	(914)	(1.502)
Contribuição Social Corrente	(339)	(556)
Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	(2.774)	0
Lucro Líquido (Prejuízo) Antes da Reversão de JCP	6.306	2.971
Reversão dos Juros Sobre Capital Próprio	0	1.102
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.306	4.073
Reconciliação do EBITDA		
Lucro Líquido (Prejuízo) do Exercício	6.306	4.073
(+) Resultado Financeiro	(4.016)	(516)
(+) Provisão para IR e CS	4.027	2.058
(+) Depreciações e Amortizações	6.095	884
EBITDA	12.412	6.499
(+) Ajustes de Incentivos Fiscais	1.158	1.680
(+) Despesas Não Recorrentes	0	0
EBITDA Ajustado	13.570	8.179
Margem de EBITDA Ajustado	21,7%	20,3%

Balanco Patrimonial Consolidado (em milhares de Reais).

<i>Ativo</i>	30/09/07	30/06/07	<i>Passivo</i>	30/09/07	30/06/07
Circulante			Circulante		
Disponibilidades	180.658	192.940	Fornecedores	16.574	19.460
Títulos e Valores Imobiliários	33.712	31.577	Empréstimos e Financiamentos	4.893	4.647
Contas a Receber de Clientes	52.152	40.333	Salários e Obrigações Sociais	7.726	6.469
Estoques	18.337	18.131	Obrigações Tributárias	2.431	2.980
Impostos a Recuperar	6.007	4.201	Juros Sobre Capital Próprio a Pagar	63	63
Outros Créditos	2.250	2.216	Comissões a Pagar	2.642	2.219
Total do Ativo Circulante	293.116	289.398	Provisão para Participação nos Resultados	62	62
			Imposto de Renda e Contribuição Social	1.053	0
Não-Circulante			Provisão para Contingências	934	760
Realizável a Longo Prazo			Provisão para Pagamento de Aquisições	34.994	40.480
Caução Contratual	9.500	9.500	Outras Obrigações	4.207	3.794
Depósitos Judiciais	1.927	1.453	Total do Passivo Circulante	75.579	80.934
Mútuos com Controladas	0	0			
Títulos e Valores Mobiliários	3.849	3.849	Não-Circulante		
IR e Contribuição Social Diferidos	3.038	5.536	Exigível a Longo Prazo		
Outros	112	120	Empréstimos e Financiamentos	20.714	21.924
Investimentos	5	5	Obrigações Tributárias	1.062	1.087
Imobilizado Líquido	9.161	8.667	Provisão para Contingências	16.029	15.754
Ativo Intangível	317	326	Imposto de Renda e Contribuição Social Diferidos	3.677	3.401
Diferido Líquido	133.065	133.820	Provisão para Perdas em Sociedades Controladas	0	0
Total do Ativo não Circulante	160.974	163.276	Provisão para Pagamento de Aquisições	0	0
			Outras Obrigações	396	414
			Total do Passivo Não Circulante	41.878	42.580
			Participações Minoritárias	704	704
			Patrimônio Líquido		
			Capital Social	338.000	338.000
			Reserva de Capital	3.987	2.819
			Reserva de Lucros	5.778	5.778
			Lucros Acumulados	(11.836)	(18.141)
			Total do Patrimônio Líquido	335.929	328.456
Total do Ativo	454.090	452.674	Total do Passivo e do Patrimônio Líquido	454.090	452.674

Demonstração do fluxo de caixa consolidado (em milhares de Reais)

	30/09/07	30/09/06
Fluxo de Caixa das Atividades Operacionais		
Lucro (Prejuízo) Líquido do Exercício	(11.836)	8.258
Reconciliação do Lucro Líquido com o Caixa Líquido Obtido das Atividades Operacionais		
Depreciação e Amortização	17.321	2.652
Provisão para Contingências	1.038	0
Impostos Diferidos		
Ativo	(1.991)	0
Passivo	618	(2.343)
Participação de Minoritários	(836)	0
Baixa de Ativo Diferido	171	179
Baixa intangível	0	1.359
Baixa de Ativo Imobilizado	24	13
Subvenção para Investimentos	(6.334)	(3.309)
Aumento (diminuição) de ativos:		
Contas a receber	(16.682)	(7.883)
Estoques	(6.239)	(1.721)
Impostos a Recuperar	(2.804)	(3.044)
Títulos e Valores Imobiliários	(27.390)	0
Depósitos Judiciais	(1.193)	(62)
Outros Ativos	(452)	(1.650)
Aumento (diminuição) de passivos:		
Fornecedores	2.543	4.695
Salários e Encargos	3.357	1.449
Obrigações Tributárias	62	(87)
Outros Passivos	2.034	3.114
Caixa Líquido Obtido das Atividades Operacionais	(48.589)	8.238
Fluxo de Caixa das Atividades de Investimentos		
Realização da Provisão para Pagamento de Investimento	(22.692)	0
Ágio Pago na Aquisição de Investimentos	(53.662)	0
(Aquisições) de investimentos	(3.592)	0
(Aquisições) de intangível	(31)	(145)
(Aquisições) de imobilizado	(1.572)	(1.432)
(Aumento) do diferido	(5.505)	(4.144)
Caixa Líquido Aplicado nas (Obtidos das) Atividades de Investimentos	(87.054)	(5.721)
Fluxo de Caixa das Atividades de Financiamento		
Aumento de Capital	307.721	0
Pagamento de Lucros, Dividendos e Juros sobre Capital Próprio	(4.771)	(246)
Empréstimos Capturados (pagos), Líquidos	(331)	15.322
Caixa Líquido Aplicado nas Atividades de Financiamento	302.619	15.076
Aumento (redução) no caixa e Equivalentes no Exercício	166.976	17.593
Caixa e Equivalentes no Início do Exercício	13.682	16.154
Caixa e Equivalentes no Final do Exercício	180.658	33.747