

## **Bematech assume 49% restantes da CMNet**

*Bruna Cortez*

Pouco mais de três anos depois de fechar a aquisição de 51% da CMNet, as perspectivas para o mercado hoteleiro no Brasil motivaram a Bematech a comprar a participação restante do capital da fabricante de softwares para hotéis. A compra da participação de 49% no capital da CMNet, anunciada ontem, foi negociada por R\$ 59 milhões.

"A incorporação da CMNet começou a ser avaliada na metade do ano passado e o potencial de crescimento do setor hoteleiro foi o principal fator a pesar na decisão", afirma Cleber Moraes, executivo-chefe da Bematech, especializada em automação comercial. "Estamos em contato com grandes redes internacionais [de hotéis] que já demonstraram interesse em vir para o Brasil". A companhia informou ter dinheiro em caixa para financiar a compra, mas ainda não definiu como fará o pagamento. O prazo máximo para a transação financeira é de 60 dias.

Segundo dados divulgados pela Bematech, a CMNet - que pertencia à CM Soluções - tem uma participação de 70% no mercado de softwares para hotéis no Brasil, que reúne em torno de 1,5 mil estabelecimentos. A empresa reportou um faturamento de aproximadamente R\$ 30 milhões até o terceiro trimestre do ano passado.

A carteira de clientes da CMNet é um dos principais alvos de interesse da Bematech. A companhia, uma das poucas do setor de tecnologia da informação (TI) com capital aberto na BM&FBovespa, planeja oferecer outros tipos de sistemas para hotéis que já utilizam o software da CMNet. "Dentro dos hotéis, há restaurantes, lojas e quiosques que podem passar a usar sistemas da Bematech", diz Moraes.

Segundo o executivo, a estratégia é fazer com que representantes comerciais da Bematech passem a acompanhar funcionários da CMNet em visitas a hotéis, com o objetivo de identificar possibilidades de vendas de outros softwares.

"Nosso maior desafio agora é integrar a oferta de produtos da Bematech e da CMNet", afirma Moraes. O executivo está no comando da Bematech há menos de um ano. Antes disso ele dirigia a Avaya, de equipamentos de telecomunicações. Logo após a chegada de Moraes, a Bematech anunciou a contratação de três novos diretores para as áreas de serviços, vendas corporativas e finanças.

A incorporação da CMNet aos negócios da Bematech está relacionada à estratégia de internacionalização da companhia de automação comercial, informa Moraes. Além do Brasil, a CMNet tem clientes em países como Portugal, Espanha, México e Venezuela. A Bematech tem a expectativa de que o software da CMNet funcione como uma espécie de cartão de visitas para que a companhia ofereça outros sistemas no exterior.

Apesar do crescimento do setor hoteleiro, a Bematech não está avaliando outras companhias de software para o segmento, diz Moraes. "A CMNet já nos garante uma posição confortável nessa indústria", afirma o executivo. De acordo com Moraes, nos próximos meses a companhia vai se concentrar em obter ganhos com as aquisições feitas recentemente. Somente em 2008 quando comprou a participação de 51% no capital da CMNet -, a companhia fez mais de três aquisições.

No terceiro trimestre de 2011, a Bematech reportou prejuízo de R\$ 51,5 milhões. A companhia atribuiu esse resultado a baixas contábeis de mais de R\$ 77 milhões, relativas ao ágio de aquisições.

**Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 2 fev. 2012, Empresas, p. B2.**