

Companhia Aberta - C.N.P.J. 82.636.986/0001-55

www.teka.com.br

REPUBLICAÇÃO

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

Senhores Acionistas,

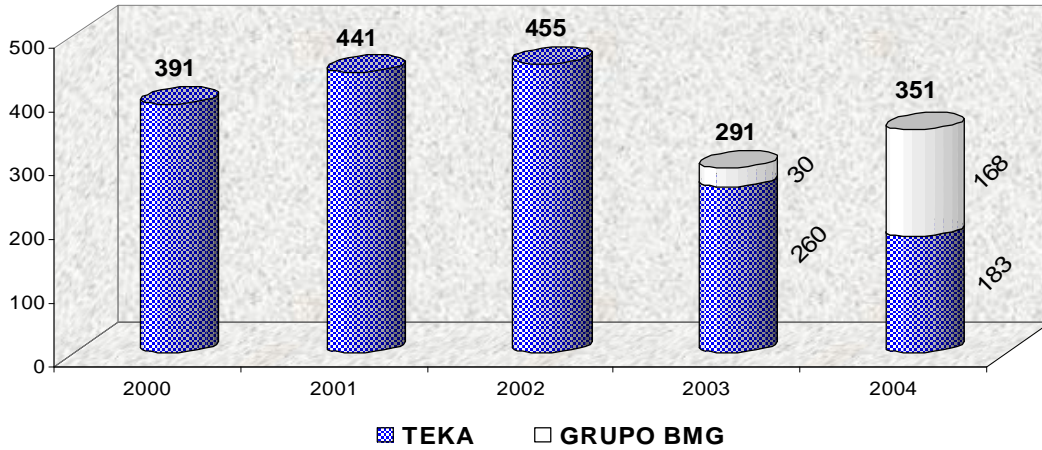
A Administração da TEKA –Tecelagem Kuehnrich S.A. submete à apreciação de V.Sas. o Relatório da Administração, Balanço Patrimonial e Demonstrações Financeiras da Companhia relativos ao exercício de 2004, acompanhados do Parecer dos Auditores Independentes e do Conselho Fiscal.

No ano de 2004, a empresa consolidou e aprofundou o processo de recuperação de suas atividades. Após a decisão estratégica da empresa de profissionalizar a sua Diretoria Executiva, conforme fato relevante divulgado em 06/06/2003, e a implementação da segunda fase deste mesmo processo, conforme fato relevante divulgado em 15/09/2004, a TEKA apresenta um demonstrativo de resultados onde, apesar de todas as dificuldades com relação ao acesso a linhas para capital de giro junto às instituições financeiras, a capacidade de inovação e criatividade de seus Administradores buscou alternativas para superar grande parte destas dificuldades, e cresceu suas vendas ajustadas em 45,7% no mercado interno e 23,4% em suas exportações, convertidas a dólar norte americano, o que irá nos permitir criar capacidade de geração de caixa para saldar os nossos compromissos, no tempo.

Este crescimento foi possível em grande medida graças a parceria desenvolvida com a Centerpharma, empresa do Grupo BMG, através de operações de “tolling”. Este processo consiste em a Centerpharma, baseada em programação de vendas da TEKA, providenciar os insumos necessários e pagar pelos custos de produção da empresa, caracterizado no nosso balanço como Vendas de Serviços. A Centerpharma recebe os produtos acabados, fatura e embarca os produtos TEKA para os nossos clientes. Esta operação vem permitindo a recuperação da empresa, mostrando sua sólida marca perante os consumidores e sua consagrada qualidade e força industrial, atendendo os pedidos dos clientes do mercado interno e do mercado externo, para onde a TEKA exporta para mais de 40 países há mais de 30 anos.

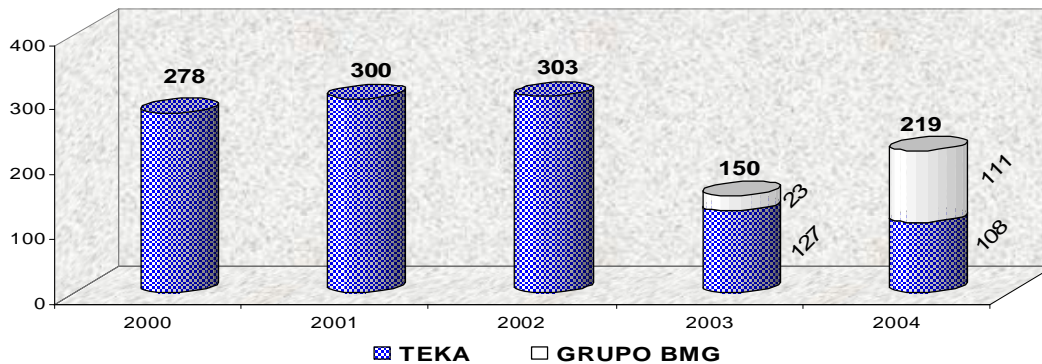
Para que possamos comparar a nossa performance de vendas com os anos anteriores, no gráfico abaixo demonstramos o que representaram as vendas diretas da TEKA, bem como o que a nossa força de vendas produziu de negócios que foram faturados via Centerpharma, com marca “TEKA”. Como mencionado anteriormente, nos balanços da TEKA apenas o faturamento dos Serviços de Industrialização e Processamento está reportado como Receita Bruta.

RECEITA BRUTA CONSOLIDADA AJUSTADA (R\$ Milhões)



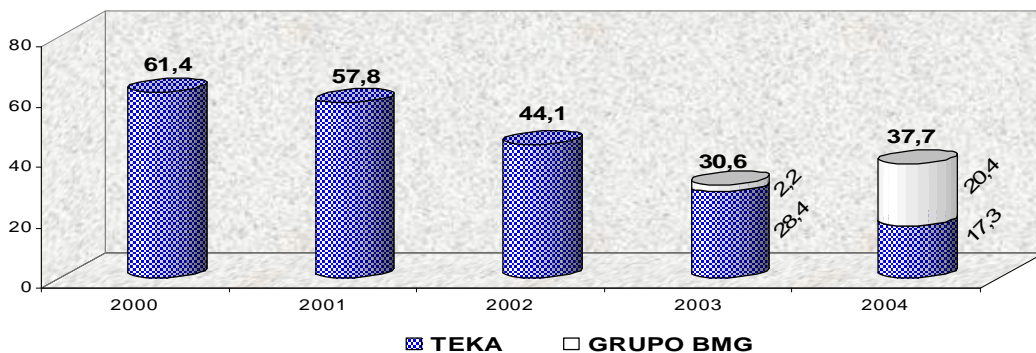
O faturamento ajustado para o mercado doméstico apresentou um incremento de 45,7% comparado ao ano de 2003, conforme a seguinte evolução:

MERCADO NACIONAL (R\$ Milhões)

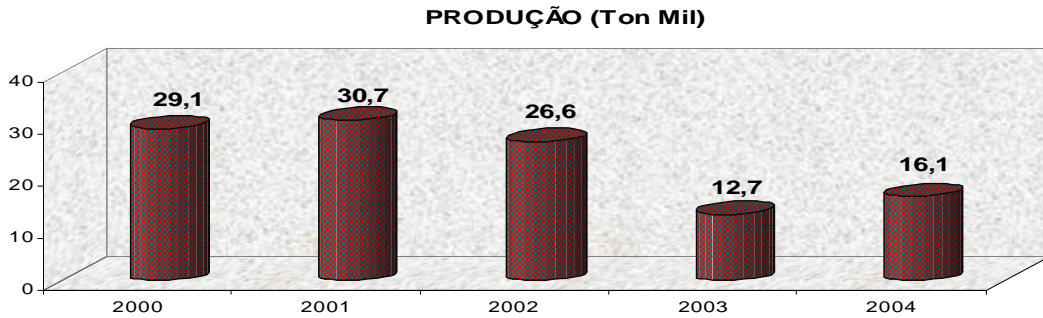


Os nossos produtos foram embarcados para 33 países no exercício, que todos convertidos a dólar norte americano representaram um crescimento ajustado de 23,4% comparado ao ano anterior, com a seguinte evolução:

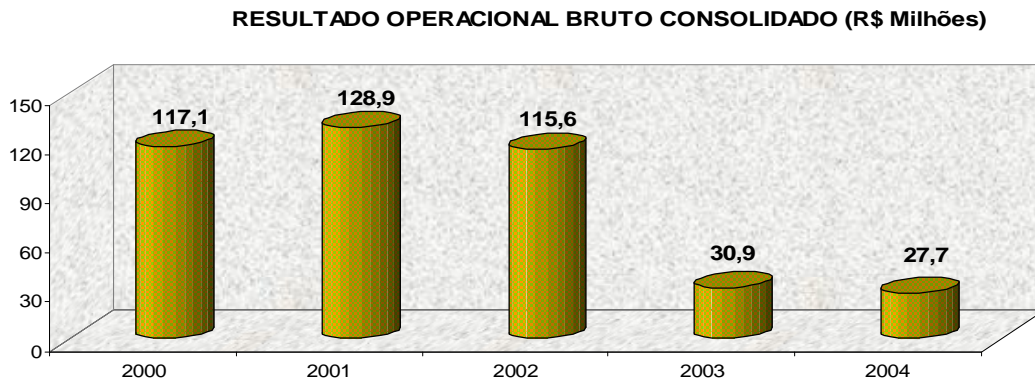
EXPORTAÇÕES (US\$ Milhões)



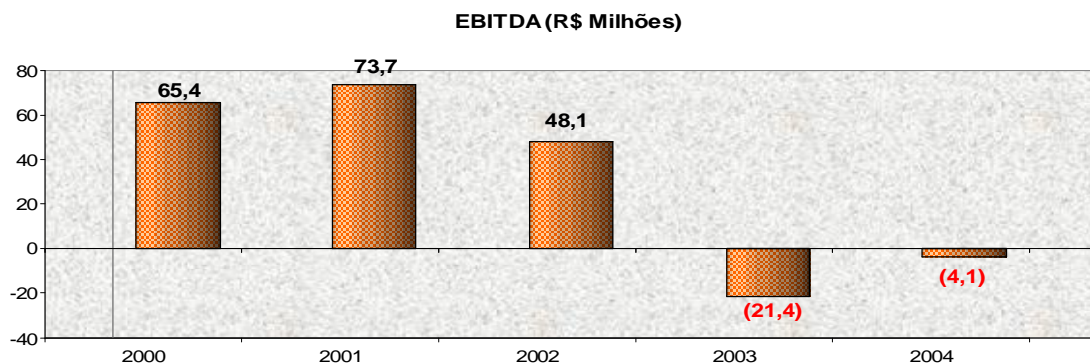
A produção em 2004 foi de 16.068 toneladas de tecidos, um crescimento de 26,6% em comparação ao ano anterior.



O resultado operacional bruto consolidado apresenta a seguinte evolução: (R\$ milhões)



A geração de caixa consolidada da empresa apurada antes das despesas financeiras, imposto de renda, depreciação e amortização (EBITDA) apresenta o seguinte comportamento: (R\$ milhões)



EQUALIZAÇÃO DA SITUAÇÃO FINANCEIRA

A liquidez da TEKA, apesar do baixo índice de cobertura mostrado no balanço, vem apresentando uma importante melhora, e uma das evidências disto é a substancial melhora cadastral da empresa. Na realidade, com uma leitura correta dos passivos fiscais e bancários, em função das renegociações em andamento, tal índice se aproxima de 1:1.

Ao longo do exercício, foram efetuadas importantes renegociações com fornecedores, do mercado local e externo, já tendo acordado com a quase totalidade destes, com prazo condizentes de até 5 anos.

No momento a empresa encontra-se seriamente empenhada em reestruturar seus passivos junto a Instituições Financeiras e do Mercado de Capitais, o que espera realizar até meados do ano de 2005.

Quanto às Debêntures, estamos negociando e possuímos indicação de grande parte dos detentores destes títulos, da possibilidade de negociação com alongamento do prazo para pagamento, com período de carência, o que irá nos permitir distribuir esta dívida ao longo do tempo, de acordo com a nossa capacidade de geração de caixa.

Também o passivo fiscal está em parte equacionado, com renegociações para pagamento em até 180 meses (FGTS), sendo que existem outras negociações que permitirão equacionar satisfatoriamente também os demais passivos desta natureza.

Com relação a passivos trabalhistas, a empresa registrava ao final de 2003 um valor de aproximadamente R\$11.000.000,00, relacionados a verbas rescisórias dos colaboradores desligados durante aquele ano, das unidades fabris localizadas em Blumenau/SC, Indaial/SC, Passos/MG, Sumaré/SP, Artur Nogueira/SP, Itapira/SP, além dos escritórios comerciais. Até o encerramento do exercício, a empresa havia reduzido em aproximadamente 70% este passivo. Nos primeiros meses de 2005, este passivo foi equacionado, e o saldo remanescente encontra-se na quase totalidade acordado judicialmente.

No sentido de melhorar a performance operacional do exercício, foram efetuados importantes controles de custos, refletidos na redução das despesas com vendas, com R\$32.496M em 2004, contra R\$40.271M em 2003. As despesas administrativas também apresentaram redução, atingindo R\$17.048M em 2004 contra R\$18.858M no exercício anterior. Apesar destes ganhos, as despesas financeiras absorveram quase que a totalidade desta eficiência, passando de R\$68.725M em 2003 para R\$76.926M em 2004.

A decisão da TEKA de investir em um novo sistema de processamento de dados continuou forte no exercício de 2004, visando uma melhoria no controle de custos e agilidade de processamento. O ERP – LOGIX, da Logocenter, entrou em operação em fevereiro deste ano, em sua primeira fase.

ATIVOS INTANGÍVEIS E CONTINGENTES

Vale ressaltar que a TEKA S.A. sempre se preocupou com a questão da propriedade industrial, possuindo hoje perante o INPI 68 marcas registradas no Brasil, e 101 marcas registradas no exterior, nas classes que abrangem os produtos que comercializa. Além disto, a Companhia é titular de 45 pedidos de registros de marcas no Brasil e 14 pedidos de registro no exterior, também possui 01 patente, 01 pedido de registro de patente e dois desenhos industriais, bem como registros nas diversas Juntas Comerciais dos Estados brasileiros. A marca tornou-se a grande aliada da Companhia e muito tem ajudado a alavancar as nossas metas de crescimento junto a diversos mercados, tendo recebido ao longo dos anos, vários prêmios importantes de reconhecimento pelos consumidores e lojistas. Como consequência, a nossa marca TEKA foi avaliada por empresa especializada, devidamente registrada no INPI, pelo valor de R\$268.638.000,00. Infelizmente, não podemos registrar este valor no nosso ativo, pois as regras contábeis brasileiras não permitem tal registro.

A empresa conta com ativos contingentes importantes, representados por créditos fiscais que estão sendo questionados judicialmente, cujo montante supera em grande medida o total de suas obrigações para com terceiros. Alguns destes créditos encontram-se com sentença de primeira instância favorável a TEKA .

CONJUNTURA ECONÔMICA

Em 2004, a atividade econômica no mercado interno resultou no crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) a razão de 5,2%, maior índice desde 1994, na criação de novos empregos liderados pelo superávit comercial recorde de US\$ 33,7 bilhões, com exportações de US\$ 96,5 bilhões, contra importações de US\$ 62,8 bilhões, onde as commodities agrícolas tiveram um papel preponderante, sendo esta riqueza distribuída pelas diversas regiões produtoras, movimentando de forma importante os bens de consumo duráveis e com menor intensidade os bens de consumo não duráveis, e esta distribuição de renda acabou chegando ao nosso público consumidor, o que permitiu a maior demanda pelos produtos da TEKA, e por consequência, o nosso crescimento em Receitas.

PERSPECTIVA PARA 2005

Para o exercício corrente estamos trabalhando com a expectativa de crescimento do PIB na ordem de 3,5%, inflação controlada, e dólar norte americano flutuando entre R\$2,70 a R\$2,90, com forte perspectiva de crescimento dos bens de consumo não duráveis, o que nos motiva a acreditar num ano de bom desempenho global para a TEKA.

Associado a estabilidade econômica e a meta de crescer as nossas vendas no mercado interno a nível superior a 30%, traçamos estratégias operacionais diferenciadas para todos os setores da empresa, com foco na nossa marca, no cliente, nos serviços e produtos, mostrando a TEKA com uma imagem mais atual e dinâmica no exercício 2005.

Com relação ao mercado externo, pretendemos crescer aproximadamente 60%, atingindo vendas de aproximadamente US\$ 60 Milhões, apesar da política cambial do Governo. Importantes negociações com distribuidores do exterior foram efetuadas, e acordos negociados como o da Escuderia Ferrari, para quem iremos fabricar e exportar produtos de cama e banho, a serem distribuídos por todo o mundo, incluindo o Brasil. Ainda recentemente, fechamos acordo com o grupo detentor da licença da Copa do Mundo de 2006 na Alemanha, para quem iremos produzir lençóis e toalhas com a mascote do evento, bem como o logo da FIFA.

MUDANÇA DE AUDITORES EXTERNOS INDEPENDENTES

Em 14 de janeiro de 2003, a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) emitiu a Instrução 381, a qual dispõe sobre a divulgação, pelas Entidades Auditadas, de informações sobre a prestação, pelos Auditores Independentes, de outros serviços que não sejam de auditoria externa.

A TEKA tem como procedimento envolver previamente o seu Departamento Jurídico na avaliação do objeto de serviços a serem prestados pelos auditores externos em adição ao exame das demonstrações financeiras, para concluir, à luz das legislações pertinentes, se tais serviços, pela sua natureza, não representam conflito de interesses ou afetam a independência e objetividade dos Auditores Independentes.

Em 08 de julho de 2004, o Conselho de Administração escolheu a Ernst & Young Auditores Independentes S.S. para prestação de serviços em substituição à Trevisan Auditores Independentes.

No exercício findo em 31 de dezembro de 2004, os auditores independentes que prestam serviço para a TEKA e suas controladas não realizaram quaisquer serviços não vinculados à auditoria externa que representassem mais de 5% dos honorários contratados anualmente.

RELATÓRIO SOCIAL

Em 2004, a TEKA investiu R\$ 51.785.035,00 em salários, e contribuiu com a geração de 672 novos postos de trabalho, aumentando o seu quadro de pessoal em 15%, fechando o ano com 5.119 colaboradores. Os novos postos de trabalho agregaram ao mercado uma massa salarial de R\$ 517.213,00/mês. Como parte de nossa política, mantemos um quadro funcional bastante heterogêneo quanto às faixas etárias, ou seja, 46,8% dos colaboradores têm menos de 30 anos de idade, 34,4% tem entre 31 a 40 anos, 18,6% está na faixa de 41 a 50 anos, e 2,3% têm mais de 50 anos de idade. Além disto, o nosso quadro está composto de 40,9% de colaboradores do sexo feminino.

Nossa empresa é intensiva em mão de obra, logo, priorizamos o bem estar e o desenvolvimento profissional de nossos colaboradores, portanto, investimos em diversos

programas de treinamento, que totalizaram 392.798 horas durante o exercício, o que equivale a um investimento de R\$ 1.556.900,00.

Visando facilitar o dia a dia dos colaboradores, mantemos inúmeros convênios, como por exemplo: Uniodonto, seguro de vida em grupo, farmácia, escolas de idiomas, além do plano de saúde que é subsidiado em 50% para o empregado e que representou um investimento de R\$764.607,00.

Focando a valorização e o reconhecimento pela dedicação e comprometimento dos colaboradores, realizamos mensalmente a Homenagem por Tempo de Serviço, computados em 5 em 5 anos, e contemplamos 506 pessoas no decorrer de 2004, além de mantermos o Programa de Aposentadoria Incentivada, que visa apoiar, premiar e orientar para a nova etapa da vida.

Ciente do nosso compromisso de responsabilidade social, desenvolvemos em parceria com o SETERB, o Projeto de Paz no Trânsito e incentivamos os nossos colaboradores à prática do voluntariado, através de Ações Comunitárias (doações, campanhas de alimentos e agasalhos), bem como a Formação e Qualificação de Profissionais de Costura em parceria com o SENAI, campanhas de conscientização para doação de sangue e apoio ao esporte, tendo sido doadas 2.600 toalhas de banho para os JASC e 1.000 toalhas para o Festival de Dança Escolar Mário de Andrade.

Incentivamos a manutenção e o desenvolvimento da COOPERTEKA, estabelecida com a matriz junto a Unidade de Blumenau e com filiais nas cidades de Indaial e Artur Nogueira, que oferece a nossos colaboradores produtos de supermercado e a linha de cama, mesa e banho a preços competitivos. A Cooperteka apresentou um faturamento de R\$ 8.058.179,00, com sobras de R\$72.282,00

MEIO AMBIENTE

A TEKA vem se destacando como uma das empresas que mais se preocupa com o Meio Ambiente nas suas plantas industriais.

No nosso processo industrial, um dos elementos mais utilizado é a água, portanto nosso cuidado com este elemento que é tão importante e vital à sobrevivência humana. Durante o ano de 2004, tratamos cerca de 2.236.404 m³ de efluentes industriais nas unidades fabris, representando um custo de R\$ 3.416.436,00.

Com o tratamento dos efluentes líquidos, reduzimos os parâmetros de carga poluidora em mais de 90% conforme índices abaixo demonstrados, sendo estas as médias obtidas no ano de 2004 e que superam as exigências legais:

Cor	- remoção de 93,7%
Demanda química de oxigênio (DQO)	- remoção de 92,5%
Demanda bioquímica de oxigênio (DBO)	- remoção de 96,4%

Quanto ao tratamento dos resíduos líquidos nas ETE's, estes passaram por diferentes processos de tratamento, iniciando somente com tratamento físico-químico passando para físico-químico/biológico e finalmente somente tratamento biológico. Outrossim, foram depositados em aterros industriais cerca de 5.491,5 toneladas de lodo, cinza de caldeiras e lixo sólido provenientes do processo produtivo e tratamento de efluentes.

Foram adotadas soluções para resolver problemas de geração de resíduos, em três partes distintas. Quais sejam: emissões atmosféricas, resíduos sólidos e efluentes líquidos.

Para reduzir o particulado existente nas emissões atmosféricas resultantes da combustão de óleo combustível nas caldeiras, foram instalados coletores de fuligem reduzindo o particulado em 99%.

Os resíduos sólidos compostos por lodo da ETE, cinza de caldeiras (particulado), papel, papelão, embalagens, plásticos, metais ferrosos e resíduos dos processos de fiação e tecelagem, tiveram diferentes destinos tais como indústrias de reciclagem, recuperação e aterro industrial.

O lodo gerado nas ETE's é o item mais importante dos resíduos sólidos, tendo em vista o volume/mês de 500 toneladas. Foi mudado o sistema de tratamento (físico-químico/biológico) para somente sistema biológico reduzindo 50% a geração de lodo, passando para 250 toneladas/mês.

Nas nossas unidades fabris conservamos e mantemos importantes áreas verdes, como descrito abaixo:

Unidade Blumenau	9.668,58 m ²
Unidade Indaial	10.921,66 m ²
Unidade Arthur Nogueira	11.285,17 m ²
Unidade Itapira	3.579,82 m ²

AGRADECIMENTO

A Administração registra seu especial agradecimento a todos os Colaboradores, Clientes, Fornecedores, Instituições Financeiras e Acionistas, por todo apoio recebido, indispensável para a manutenção das atividades e retomada da Companhia.

Blumenau, 29 de Março de 2005.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

ROLF KUEHNRIK
Presidente

FREDERICO KUEHNRIK NETO
Vice - Presidente

ÉLCIO DA MOTTA S. BUENO
Conselheiro

JOSÉ RONOEL PICCIN
Conselheiro

REZKALLA TUMA
Conselheiro

MÁRIO JOHN
Conselheiro

DIRETORIA

LUIZ FERNANDO BRANDT
Diretor Presidente

OLIDIO MORDHORST
Vice-Presidente

CRISTIANO SAIDLER JUNIOR
Diretor Industrial

MARCELLO STEWERS
Diretor de Relações com o Mercado

RALF GREUEL
Diretor Comercial

ALMIR BIEGING
Diretor de Exportação

JOSÉ FELIPE CAVALCANTI
Diretor Adm./Financeiro