

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO

A Administração da TEKA – Tecelagem Kuehrich S.A. submete à apreciação de V.Sas. o Relatório da Administração Operacional, Balanço Patrimonial e Demonstrações Financeiras da Companhia relativos ao exercício de 2005, acompanhados do Parecer dos Auditores Independentes.

PRINCIPAIS INDICADORES

	2005	2004	%
RECEITA BRUTA CONSOLIDADA (Teka + Centerpharma) (R\$ milhões)	402,7	350,7	14,8%
MERCADO NACIONAL (R\$ milhões)	291,7	219,1	33,1%
EXPORTAÇÕES (US\$ milhões)	45,9	37,7	21,8%
LUCRO BRUTO CONSOLIDADO (R\$ milhões)	42,0	27,7	51,6%
EBITDA (R\$ milhões)	8,2	(4,1)	300,0%
PRODUÇÃO (Tons mil)	21,8	16,1	35,4%
LUCRO/ PREJUÍZO DO EXERCÍCIO (R\$ milhões)	(79,9)	(102,8)	22,3%
CPV CONSOLIDADO (% RECEITA LÍQUIDA)	- 84,0%	- 87,7%	4,2%
RESULTADO ATIVIDADE CONSOLIDADO (% RECEITA LÍQUIDA)	- 11,1%	- 18,7%	40,6%
LUCRO/ PREJUÍZO DO EXERCÍCIO CONSOLIDADO (% RECEITA LÍQUIDA)	- 30,7%	- 45,6%	33,1%

A TEKA apresentou importantes avanços estratégicos e evoluiu de maneira consistente nos seus resultados operacionais em 2005, progredindo a passos largos na consolidação de sua plataforma de reestruturação e realinhamento para uma crescente e sustentada recuperação.

Para atingir esses objetivos vem acelerando a implementação dos programas ligados a aumento de capacidade, produtividade e competitividade, que deverão impulsionar seu processo de recuperação.

Avaliando os resultados obtidos em 2005, constata-se que a TEKA está em um processo ascendente de crescimento, o que se demonstra principalmente pela representatividade do Lucro Bruto sobre a Receita Operacional Líquida passando de 12,3% em 2004 para 16,0% em 2005, um aumento na ordem de 30%.

Muito embora este resultado não tenha sido suficiente para sustentar uma rentabilidade positiva no exercício, todavia demonstrou claramente uma melhora na eficiência operacional da empresa.

Com um faturamento anual “na ponta” (TEKA + Centerpharma) na ordem de R\$ 403 MM teve um crescimento de 14,8% em relação a 2004.

- ◆ No Mercado Nacional obteve um aumento real de 33,1%.
- ◆ Já no Mercado Externo este aumento correspondeu a 21,8% em dólares, porém frente à valorização do Real perante o dólar este aumento representou apenas 2,6% em moeda nacional, comparando-se a taxa média do ano de 2004 de R\$ 2,92 contra R\$ 2,46 de 2005.

O crescimento das vendas no Mercado Nacional foi atingido graças à ampliação da equipe de vendas com a abertura de 7 novos escritórios comerciais, conquista de aproximadamente 3 mil novos clientes e a reativação de 2 mil clientes da carteira comercial.

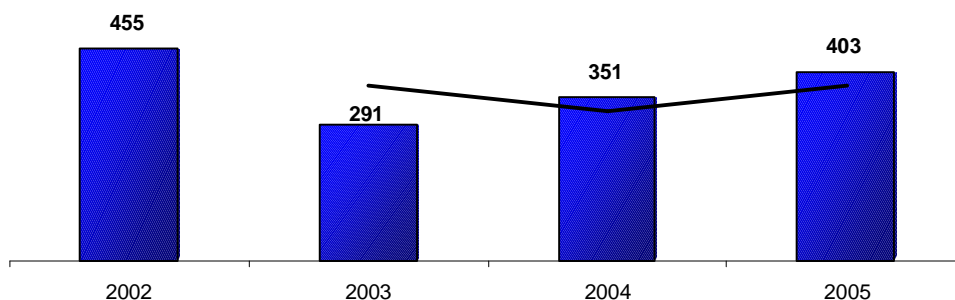
Houve uma forte modificação no perfil da dívida financeira de Dez/2004 para 2005, mantendo-se o valor da dívida nos mesmos níveis (R\$ 125 MM para R\$ 129 MM, respectivamente).

- ◆ Pré Recebimento de Exportações de 22% em 2004 para 2% em 2005;
- ◆ Empréstimos e Financiamentos de 47% em 2004 para 62% em 2005. Priorização da redução da dívida atrelada à moeda estrangeira;
- ◆ Debêntures de 31% em 2004 para 36% em 2005.

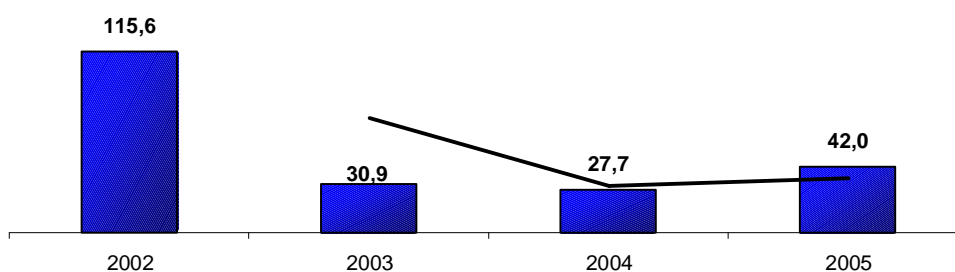
O Resultado Operacional Consolidado, apesar de ainda estar negativo, apresentou uma melhora de 39,4% em relação ao ano de 2004.

A Receita Bruta Consolidada (TEKA+Centerpharma) cresceu 14,8 % em relação a 2004, demonstrando continuidade através da linha de tendências e ainda uma significativa melhora de performance quando analisada juntamente ao Lucro Bruto de R\$ 27,7 milhões para R\$ 42,0 milhões, portanto 51,6%.

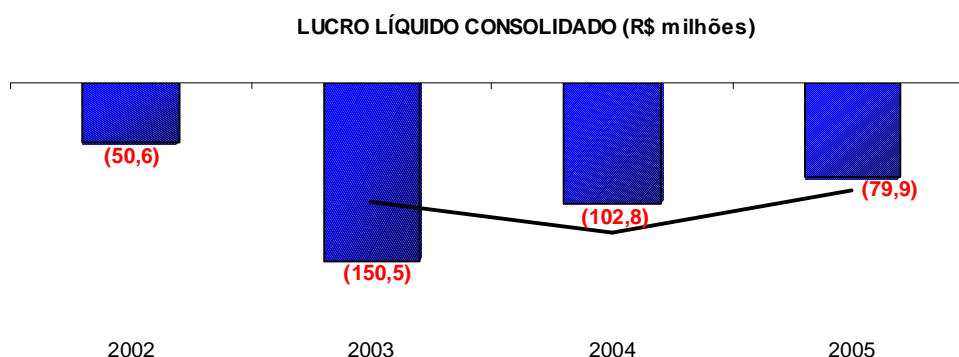
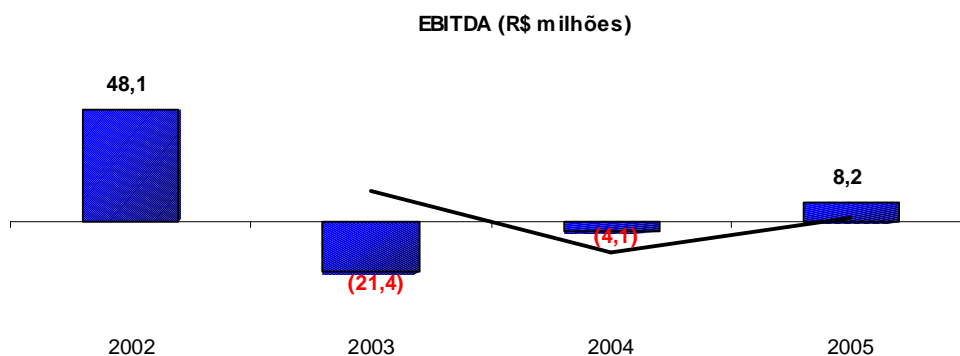
RECEITA BRUTA CONSOLIDADA TEKA + CENTERPHARMA (R\$ milhões)



LUCRO BRUTO CONSOLIDADO (R\$ milhões)



Consolidando estas tendências a geração de caixa consolidada da empresa apurada antes das despesas financeiras, imposto de renda, depreciação e amortização (EBITDA) da TEKA apresentou em R\$ milhões de 2004 para 2005 uma evolução de 300%.

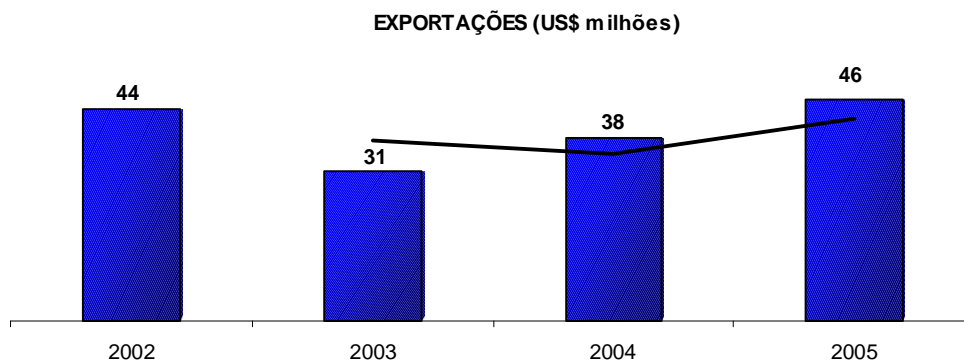


MERCADO EXTERIOR

Em 2005 tivemos como maior problema na exportação a diminuição das vendas para os mercados Norte Americano e Europeu em função dos preços oriundos da Ásia e o alto custo de produção no Brasil, originado pela valorização do real ante ao dólar.

Com a implantação do sistema de custos em Outubro/05, passamos a trabalhar com custo efetivo pela estrutura do produto, nos possibilitando assim ter bases comparativas e melhor dimensionar os custos reais alocados aos produtos. Esta variável mais a desvalorização do dólar, nos mostraram o quanto a rentabilidade da exportação é gravosa nesse momento econômico.

Não obstante estes problemas que afetaram a Teka bem como todas as empresas do setor têxtil, assim mesmo a empresa apresentou um crescimento nas exportações de US\$ 38 milhões para US\$ 46 milhões em 2005.



No ano de 2005, a empresa consolidou e aprofundou o processo de recuperação de suas atividades, cumprindo e até superando suas expectativas anunciadas em 2004, apesar do cenário econômico nacional e as variações extremas do dólar que tiveram impacto substancial nas projeções de vendas para o exterior.

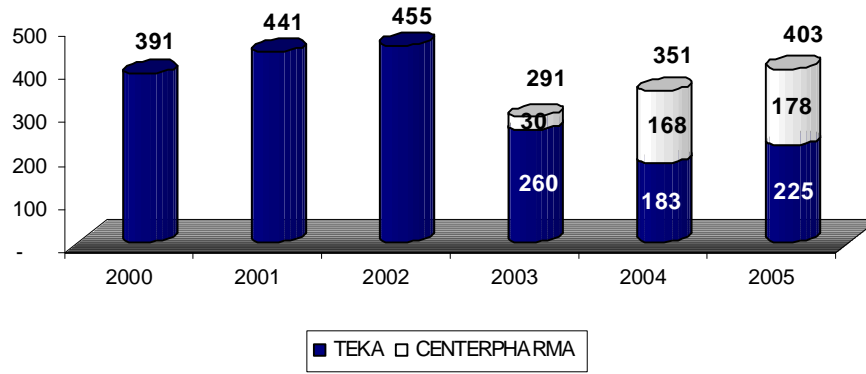
A TEKA apresentou em 2005 um demonstrativo de resultados onde, apesar de todas as dificuldades com relação ao acesso a linhas para capital de giro junto às instituições financeiras, a capacidade de inovação e criatividade de seus Administradores encontrou alternativas que permitiram sobrepujar os problemas financeiros e que a empresa crescesse suas vendas em 33,1% no mercado interno e em 21,8% suas exportações, convertidas a dólar norte americano.

A parceria com a Centerpharma através de operações de “tolling”, continuou em 2005 representando 44,1% da Receita Bruta.

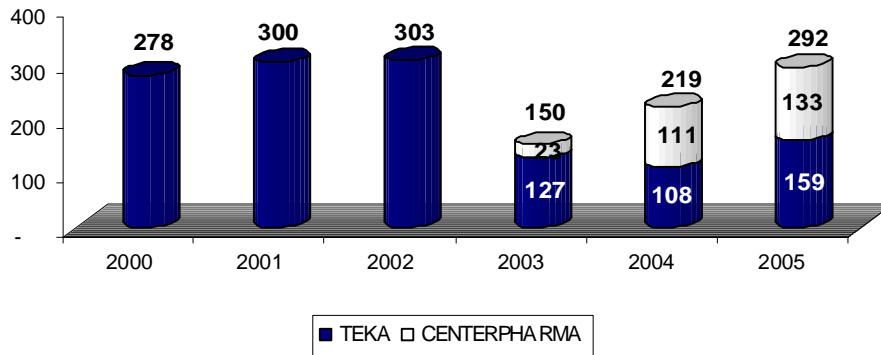
Este processo consiste em a Centerpharma, baseada em programação de vendas da TEKA, providenciar os insumos necessários e pagar pelos custos de produção da empresa, caracterizado no nosso balanço como Vendas de Serviços. A Centerpharma recebe os produtos acabados, fatura e embarca os produtos TEKA para os nossos clientes.

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.

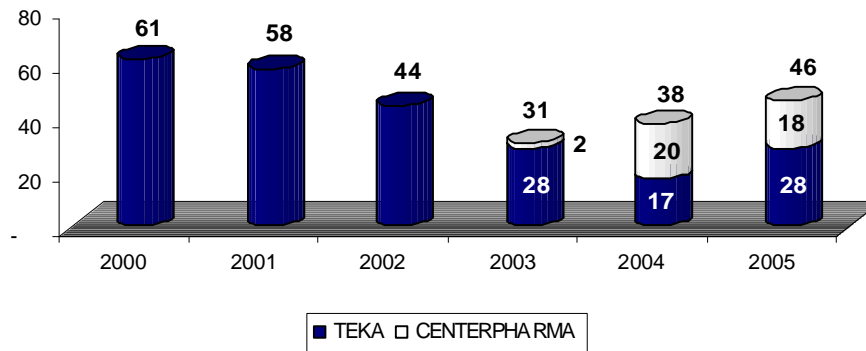
RECEITA BRUTA CONSOLIDADA TEKA + CENTERPHARMA (R\$ milhões)



MERCADO NACIONAL (R\$ milhões)

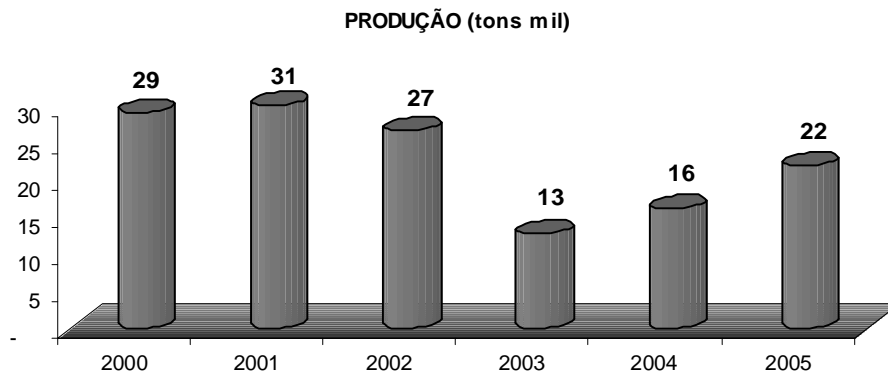


EXPORTAÇÕES (US\$ milhões)

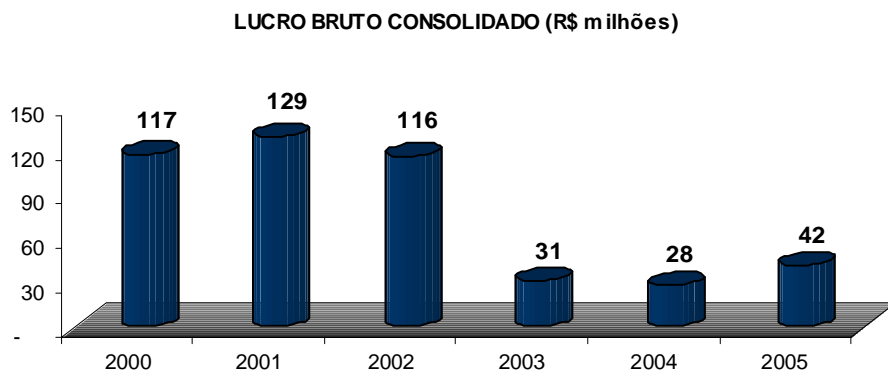


PRODUÇÃO

Houve um aumento de produção em tonelage m de 35,4% em comparação a 2004, atingindo 21,8 mil toneladas.



O lucro bruto consolidado apresentou um aumento de 51,6%, com a seguinte evolução em milhões de reais:



SITUAÇÃO FINANCEIRA

Apesar da situação financeira da TEKA ainda inspirar cuidados, todas as medidas operacionais de recuperação adotadas pela atual gestão dão sinais evidentes de melhora.

A liquidez da TEKA, vem apresentando uma importante melhora, e uma das evidências disto é a situação cadastral da empresa.

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 10 anos.

No momento a empresa encontra-se seriamente empenhada em continuar a reestruturação de seus passivos junto a Instituições Financeiras e do Mercado de Capitais, como os que já foram realizados em 2005, tais como:

- ♦ Liquidação do Pré-recebimento de exportações (Sudameris) – principal mais juros.
- ♦ Renegociação do Pré-recebimento de exportação (Citibank) – principal mais juros.
- ♦ Renegociação do FINAME – BRDE com carência de principal até 2007. Liquidação em 2010.

A TEKA já liquidou suas dívidas trabalhistas relativas às verbas rescisórias das unidades de Blumenau e Indaial restando uma pequena parcela das unidades de São Paulo referentes às demissões do período de 2003 que se encontra quase na sua totalidade acordado judicialmente

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.

A decisão da TEKA de investir em um novo sistema de ERP cuja entrada em operação teve início em fevereiro/05 com a customização dos processos e adequação do sistema à realidade da empresa, obrigou a TEKA a investimentos de R\$ 4,8 MM na aquisição de licenças e desenvolvimento.

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 certificados de registros de marcas no Brasil, e 101 certificados de registros de marcas 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 conseqüência, 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 sentenças favoráveis a TEKA em várias instâncias.

CONJUNTURA ECONÔMICA

Em 2005, a atividade econômica resultou no crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) em 2,3%, na criação de novos empregos liderados pelo superávit comercial recorde de US\$ 44,8 bilhões, com exportações de US\$ 118,3 bilhões, contra importações de US\$ 73,5 bilhões, com destaque para os produtos manufaturados que corresponderam a aproximadamente 55% do total das exportações do ano. A riqueza foi 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 2006

Para o exercício corrente estamos trabalhando com a expectativa de crescimento do PIB na ordem de 4,0%, inflação controlada, e dólar norte americano flutuando entre R\$2,20 a R\$2,40, 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 níveis bastante superiores ao PIB estimado, traçamos estratégias operacionais diferenciadas para todos os setores da empresa, com foco na nossa marca, no cliente, nos serviços e produtos.

Com relação ao mercado externo, pretendemos continuar presentes apesar da política cambial do Governo. 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.

RELATÓRIO SOCIAL

A Empresa ciente de seus compromissos sociais, focou, durante o exercício de 2005, na realização de um conjunto de ações para o atingimento de seus objetivos. Mantendo de forma incisiva o Programa Ser Especial, que abrange as diretrizes de gestão e inclusão social dos portadores de necessidades especiais e reabilitações. Percebendo a necessidade e importância de participar na qualificação dos futuros profissionais, disponibilizou inúmeros estágios e visitas técnicas de várias instituições de ensino. Mantém o Projeto Capulho, o qual desenvolve profissionalmente talentos internos em conceituadas instituições de ensino, integralmente subsidiado pela Empresa. Participou também em ações comunitárias, como por exemplo: campanha de paz no trânsito, onde os funcionários foram às ruas da cidade conscientizar a população, através de faixas e na distribuição de 3000 "folders" explicativo relativo ao respeito que se deve ter ao trânsito.

Primando pelo desenvolvimento profissional de seus funcionários, a TEKA durante o ano de 2005 investiu em diversos programas, totalizando 173.568 horas em treinamento e desenvolvimento. Nesse ano, a Empresa implantou um programa de educação “*in company*” chamado de Teka Escola, o qual possibilita aos funcionários a conclusão do ensino fundamental e/ou ensino médio. Incentiva e subsidia o programa denominado de Indústria de Talentos do Sesi – SC, a fim de preparar filhos de funcionários ao futuro ingresso no campo de trabalho e outro com o Senai – SC a fim de capacitar menores aprendizes. Além disso, possui um programa de desenvolvimento e treinamento voltado à Gestão da Qualidade – Proteka.

Como forma de incentivo e reconhecimento a Empresa oferece aos seus funcionários, vários benefícios, programas e convênios, destacando-se: a Cooperteka – cooperativa dos funcionários da Teka a qual oferece serviços de supermercado e posto de vendas de produtos da Empresa; Asteka – associação recreativa e cultural dos funcionários da Teka; Programa de Aposentadoria Incentivada, o qual oferece aos funcionários aposentados, apoio e orientação à nova etapa de sua vida e premiação pelos serviços prestados, contemplando em 2005, 19 funcionários o que representou um investimento na ordem de R\$ 139.179,00; Homenagem por Tempo de Empresa, o qual tem por objetivo premiar os funcionários que completarem tempo de Empresa, computados de 5 em 5 anos. Em 2005 foram premiados 479 funcionários representando um investimento de R\$ 132.431,00; Projeto Colméia, programa de sugestões que incentiva os funcionários a participarem de incrementação de melhorias na Empresa, o qual premiou em 2005, 28 funcionários resultando num investimento de R\$ 22.354,00; Convênios com farmácias, plano odontológico, instituições de ensino, corretoras de seguro, academias, etc.

Visando o bem estar dos funcionários, a TEKA investe permanentemente na manutenção de ambulatório médico com atendimento diário e na manutenção de uma equipe de segurança patrimonial altamente capacitada. Possui também uma brigada de incêndio com 404 integrantes, a qual recebeu durante 2005 um investimento de R\$ 206.842,00.

Em 2005 a TEKA aumentou em 17,6% seu quadro de funcionários, gerando 902 novos postos de trabalho, finalizando o ano com um total de 6.021 funcionários, sendo 42,0% mulheres e 58,0% homens, distribuídos nas seguintes faixas etárias: 32,5% até 25 anos, 46,6% até 40 anos, 18,5% até 50 anos e 2,4% acima de 50 anos de idade. A título de salários e encargos sociais, a Empresa investiu em 2005, o montante de R\$ 55.149.122,00 e R\$ 38.286.917,00, respectivamente.

MEIO AMBIENTE

Consciente de sua parcela na manutenção do equilíbrio ecológico, além de atender as exigências legais, a TEKA vem se destacando como uma empresa preocupada com o meio ambiente.

No nosso processo industrial, um dos elementos mais utilizados é a água, portanto nosso cuidado especial com esse elemento que é tão importante à sobrevivência humana. Durante o ano de 2005 tratamos 2.401.238 m³ de efluentes industriais nas unidades fabris a um custo de R\$ 4.182.728, na unidade de Blumenau foram tratados 1.104.884 m³ com um custo de R\$ 1.907.571 na unidade de Indaial foram tratados 728.199 m³ com um custo de R\$ 1.587.697 e na unidade de Arthur Nogueira foram tratados 568.155 m³ com um custo de R\$ 687.460.

Com o tratamento de efluentes, reduzimos os parâmetros de carga poluidora em mais de 90% conforme índices abaixo demonstrados:

COR	- remoção de 94,8%
Demanda química de oxigênio (DQO)	- remoção de 93,0%
Demanda bioquímica de oxigênio (DBO)	- remoção de 96,1%

Quanto ao tratamento de ETE's, estes passaram por diferentes processos de tratamento, iniciando somente com tratamento físico-químico passando para físico-químico/biológico e finalmente tratamento biológico. Outrossim, foram depositados em aterros industriais 7.253,95 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 a 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.

Nas nossas unidades fabris conservamos 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, 24 de Fevereiro de 2006.

CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

ROLF KUEHNRICH
Presidente

FREDERICO KUEHNRICH NETO
Vice - Presidente

MÁRIO JOHN
Conselheiro

REZKALLA TUMA
Conselheiro

ROGÉRIO FERNANDO LOT
Conselheiro

JOSÉ RONOEL PICCIN
Conselheiro

DIRETORIA

LUIZ FERNANDO BRANDT
Diretor Presidente

OLÍDIO MORDHORST
Vice-Presidente

MARCELLO STEWERS
Diretor de Rel.c/Mercado

CRISTIANO SAIDLER JUNIOR
Diretor Industrial

RALF GREUEL
Diretor Comercial

ALMIR BIEGING
Diretor de Exportação

JOSÉ FELIPE CAVALCANTI
Diretor Administrativo e Financeiro

ROSANA DE SANTI
Diretora de Controladoria
CRC/SP 140-548