



[LA BOLSA](#)
[MERCADO DE CAPITALES](#)
[SOCIEDADES DE INVERSIÓN](#)
[INSCRIPCIÓN Y PROSPECTOS](#)
[EMPRESAS EMISORAS](#)
[MARCO LEGAL](#)
[SERVICIO](#)
[Instituciones Apoyo](#)
[Instituciones Gubernamentales](#)
[Organismos Internacionales](#)

Emisora: _____ Serie: _____

[Consultar](#)

[Boletín Cierre de Mercado](#)
[Inscríbete aquí](#)



[Búsqueda de Documentos](#)

Eventos Relevantes de TEKCHEM, S.A. DE C.V.

Fecha de Recepción en BMV: Feb 3 2005 1:59PM

Prefijo:
EVENTORE

Clave Cotización:
TEKCHEM

Fecha:
3/2/2005

Razón Social:
TEKCHEM S.A. DE C.V.

Lugar:
SALAMANCA GTO. 3 DE FEBRERO DEL 2005

Asunto:
NUEVA ESTRATEGIA DE NEGOCIO Y REESTRUCTURA DE PASIVOS FINANCIEROS

Eventos Relevantes:
Febrero 3, 2005

Muy señores nuestros .

Los Estados Financieros preliminares del año 2004 expresan resultados favorables con utilidades y una generación de Ebitda que nos ha permitido seguir cumpliendo nuestros compromisos financieros. También seguimos reduciendo nuestra deuda financiera gracias al apoyo recibido de parte de las instituciones en la reestructura de los créditos ya que en el año 2004 nos permitió adecuar las amortizaciones de deuda a nuestra capacidad de generación de flujo.

En el segundo semestre se logró la firma de las reestructuras, basadas en las premisas de mercado y financieras al primer semestre del año 2004 . Ya el año había sido retador pues se habían presentado incrementos significativos de precio en materiales y energía mismos que fue posible transferir a nuestros clientes gracias a una débil presencia de los productores Chinos, originada por la escasez de energía y materiales en ese país a partir de finales del 2003 y parte del 2004. Esta condición de incremento de precios se ha agudizado en las últimas semanas y se ha hecho evidente la imposibilidad de repercutir dichos aumentos a los productos finales .

Las estimaciones de Resultados para el año 2005 se verán afectadas por pérdidas, debido a los incrementos en costos y baja de ventas por lo que la empresa con la autorización del Consejo de Administración en su reunión del Miércoles 26 de Enero del presente año, ha solicitado el día de ayer la reestructura de sus pasivos financieros a sus principales acreedores, en virtud de que las premisas del negocio han variado significativamente como indicamos mas adelante.

A) Incrementos en el precio de las Materias primas.- Los altos incrementos de precios de commodities químicos ocurridos en los últimos tres meses en los mercados nacionales e internacionales nunca experimentados en

un periodo tan corto (Oct-2004/ Enero 2005) , el promedio ponderado es de 25% teniendo en algunos casos aumento del doble de precio como es la sosa cáustica. Estamos esperando que los precios y gastos se sigan incrementando en un 10% en el año.

B) Perdida de volúmenes.- En las ultimas semanas se manifestó el regreso de los productores Chinos, por lo que hemos perdido negocio, con un valor de aproximado 5.8 mill/dlls que representan el 20% de las ventas totales para el año 2005. De los otros productos finales se han logrado pedidos mayores al histórico para el año 2005 pero las ventas totales se estima se reduzcan de un 5% al 15% en total.

C) Altos costos de energéticos.- Los precios del petróleo y gas se han vuelto a incrementar por lo que el costo de la electricidad y el gas en México significan costos anuales adicionales de 1.5 mill/dlls que representa el 9% adicional del costo de fabricación e impiden a Tekchem ser competitivo en el mercado de intermedios . El costo en gas se ha incrementado en 16 meses el 36% , en solo cuatro meses el 19% y la energía eléctrica 32% en 16 meses y 11% en solo cuatro meses.

D) El tipo de cambio.- El Peso se mantiene muy fuerte el tipo de cambio del Dólar está por debajo de lo previsto por lo que los insumos nacionales en términos de Dólares no son competitivos como son los sueldos y salarios y gastos generales, se había estimado 11.60 Ps/Dlls a inicios del 2005 y actualmente es de 11.20 Ps/Dlls. Y para el cierre del año se estimaba 12.25 Ps/Dlls.

E) Escasez de Fósforo.- Esta escasez se ha agudizado, nuestro proveedor de fósforo Astaris nos ha informado que incrementa una vez mas sus precios por segunda ocasión en 34% ,y que reducirá sus entregas a solo 170 ton por mes que representa el 70% de nuestras necesidades, y la fuente alternativa en Europa es mas caro y solo puede ofrecernos un 10% de nuestras necesidades y producto de segunda, así mismo respecto al suministro de fósforo de China recientemente nos fue confirmado que no hay fósforo disponible.

E) Los precios Chinos .- La competencia en agroquímicos e intermedios proveniente de China y Asiática oferta sus productos entregados en puerto de destino prácticamente al costo de materiales de Tekchem, esto origina la imposibilidad de Tekchem a competir y perdida de mercado y también la imposibilidad de repercutir dichos incrementos de costo .El caso de Brasil en el producto Amido, este lo ofrecen los Chinos CIF puerto Brasileño a 2.05 dlls/kg incluido el flete, cuando solo nuestro costo de materiales es de 1.84 dlls/kg En este mercado como otros es muy importante la substitución por similares como un factor determinante de los precios.

F) El crédito de los Chinos en el caso de nuestros clientes de intermedios les ofrecen 300 días , Tekchem como fuente de financiamiento, tiene el factoraje de exportación a 120 días , que es caro por la comisión de descuento que fluctúa del .75% al 1.35%, .

Nueva estrategia de negocio:

Los factores descritos antes exógenos a la empresa, nos han llevado a una situación excepcionalmente crítica que nos obliga a replantear la estrategia del negocio, que principia con abandonar en el futuro la venta de productos químicos intermedios y cerrar la fabricación de los intermedios de mayor volumen substituyendo los requerimientos con la compra de intermedios de fuentes de suministro de China para la manufactura de los productos agroquímicos finales de Tekchem como principal línea de negocio.

Esta nueva estrategia de concentrarnos en los productos terminados con mas valor agregado, también esta impulsada por la escasez mundial de fósforo materia prima fundamental en la elaboración de los productos, ya que contamos con un suministro limitado de la empresa Astaris (Norte Americana) que, por su alto costo y bajo volumen, no nos permiten realmente alcanzar las economías de escala en la producción de intermedios que nos permita ser competitivos y rentables.

La implementación de esta estrategia considera a partir del mes de junio del 2005:

- La premisa mas importante es lograr comprar los intermedios Chinos a partir de Marzo incrementando paulatinamente el volumen de compra.
- Concentrar las ultimas producciones de Intermedios a fin de lograr economías de escala.

- Cierre de la planta de intermedios en el mes de junio.
- Paros programados en Junio y Octubre.
- Reducción de consumo energía en el 40% por paro de intermedios.
- Reducción de personal en el 20% ya tratado con el sindicato.
- Gastos de venta y administración 20%.
- Compra de los intermedios de China.
- Recuperar el mercado de pentasulfuro por 100ton/mes.
- Incrementos en las ventas de productos finales de exportación:

Ya confirmados

- Incrementar el 10% a los precios en el mercado Nacional.
- La introducción de dos productos finales un insecticida y un agente de flotación.

(las ventas de estos no están presupuestadas en proyecciones

Considerando que nuestras premisas se cumplan, la nueva estrategia para mantener la rentabilidad es radical y nos permite de acuerdo con nuestras proyecciones financieras generar utilidades y flujo de caja y solventar nuestros compromisos financieros en un plazo de 5 años .

Por todo lo antes descrito consideramos conveniente informar a nuestros accionistas que se estiman pérdidas para el año 2005 y es compromiso de la Administración implementar las acciones de la nueva estrategia de negocio y así amortiguar los impactos referidos, con el propósito de superar las pérdidas estimadas.

Agradeciendo su atención
Ignacio Rivero D.
Presidente y Director General

Mercado Exterior: