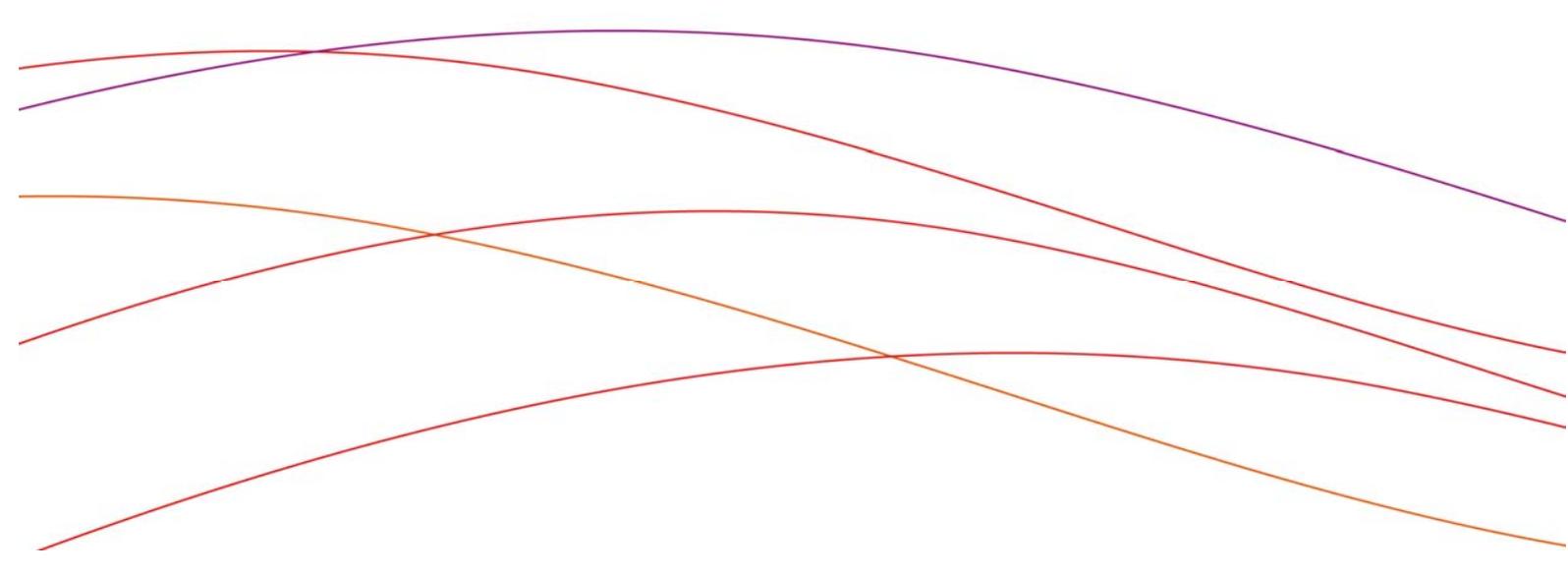


**Informe de Gestión**  
**Evolución de los Negocios**

Enero-Septiembre 2009



# ÍNDICE

## 1 PRINCIPALES HECHOS

## 2 INFORMACIÓN FINANCIERA

- 2.1. Cuenta de resultados consolidada
- 2.2. Estructura financiera y deuda

## 3 MERCADOS DE TAVEX

- 3.1. Sudamérica
- 3.2. Europa
- 3.3. Norteamérica

## 4 PERSPECTIVAS Y RIESGOS DEL TERCER TRIMESTRE

## 5 HECHOS POSTERIORES AL CIERRE

## 1 Principales Hechos del Periodo

- El tercer trimestre de 2009 parece haber marcado el punto de inflexión en los negocios de Tavex. Tras un primer semestre caracterizado por la crisis económica y financiera global, y que tuvo un significativo impacto negativo en la actividad del grupo, entre junio y septiembre se ha mantenido la debilidad del consumo en Europa y Estados Unidos, mientras ha comenzado ya la recuperación del mismo en Sudamérica (principalmente en Brasil). Además, ha empezado a desaparecer la incertidumbre general sobre el alcance y profundidad de la caída del consumo. Los agentes de la cadena textil han comenzado a rehacer sus estimaciones de ventas y, aunque ajustadas a un escenario de mayor debilidad, han comenzado a planificar de nuevo sus inventarios. A pesar de que esto no ha tenido un impacto directo en las ventas del trimestre, las carteras de pedidos y las previsiones acordadas con los principales clientes invitan a pensar en el inicio de una cierta mejora de la demanda a partir del cuarto trimestre. Dicha recuperación vendrá, sobre todo, de la recuperación de los niveles de inventarios en Europa y Estados Unidos y de unos mayores niveles de demanda de denim y workwear en Brasil.
- En Brasil, el consumo de los hogares ha comenzado a recuperarse, lo que ha mejorado la posición de Tavex en el segmentos de denim Premium y Authentic. La producción industrial en ese país también está mejorando, lo que ha provocado una recuperación en el consumo de ropa de trabajo. En Argentina, la situación institucional de la industria textil están permitiendo recuperar la producción y mejorar las ventas tanto en denim como en workwear. Además, la debilidad del peso argentino contribuye también a limitar la competencia externa, por lo que mejora la competitividad de nuestra planta de Tucumán. En Chile la producción depende de la demanda de Estados Unidos, sobre todo a través de las confecciones realizadas en Colombia, Perú, Ecuador y Venezuela, como mercados de exportación.
- Tavex ha introducido en sus colecciones tejidos tratados con Alsoft Amazontex y, de momento, con buena acogida. Prevemos que su favorable recepción en clientes Premium generará una demanda añadida de nuestros productos y mantendrá a Tavex bien posicionada en el segmento más diferenciado de la moda denim. Alsoft Amazontex no solo es un tratamiento totalmente orgánico, derivado de la planta de cupuaçú, sino que contribuye

al desarrollo de las comunidades indígenas del Amazonas, respetando y preservando la diversidad ecológica y social del planeta. Alsoft Amazontex fue presentado el pasado mes de junio en París durante la feria Premier Visión, y consiste en un nuevo acabado natural para el tejido denim 100% ecológico, hipoalergénico y biodegradable y que, además, incrementa el confort absorbiendo la humedad y los rayos solares.

- Tavex continúa su apuesta decidida por la innovación, manteniendo la inversión en I+D y el continuo flujo de nuevos desarrollos de productos para nuestros clientes. En un periodo de crisis como el actual, es necesario mantener el flujo de innovación para asegurar a nuestros clientes una diferenciación que les permita reforzar su posición como líderes de la moda sportswear a nivel mundial y construir enseñas que perduren.
- La facturación de Tavex a tipo de cambio constante en el tercer trimestre de 2009 ha sido de 95,5 millones de euros frente a los 99,1 millones en el mismo periodo de 2008, lo que supone una caída de apenas el 3,7%. Sin embargo, la evolución negativa de los tipos de cambio ha reducido la facturación hasta los 87,6 millones de euros. La facturación acumulada a 30 de septiembre de 2009 ha ascendido a 234,3 millones de euros, frente a 281,5 millones en el mismo periodo del año anterior. La depreciación de las monedas sudamericanas y del dólar estadounidense es responsable de una reducción de 20,4 millones de euros.
- Tavex ha conseguido mantener el margen EBITDA acumulado en el 7,0% frente al mismo periodo de 2008 (en el caso de Sudamérica lo ha incrementado del 16,4% al 16,6%). La compañía mantiene una estructura de costes flexible y, gracias a las medidas de reorganización de los negocios aplicadas en los últimos dos años, tiene una razonable capacidad de absorber shocks negativos de demanda.
- La compañía está renovando con normalidad las líneas de crédito a corto plazo y obteniendo nueva financiación para sus operaciones, y sigue teniendo un elevado nivel de Efectivo en su balance.
- Tavex mantiene una estructura de deuda similar a la de cierre del ejercicio 2008, con una duración media de la deuda neta de alrededor de 4 años.

## 2 Información financiera

### 2.1. Resultados del periodo

**GRUPO TAVEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
**CUENTAS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS RESUMIDAS CONSOLIDADAS CORRESPONDIENTES A LOS**  
**PERIODOS DE NUEVE MESES TERMINADOS EL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2009 Y 2008**  
*(Miles de Euros)*

	30/09/2009	30/09/2008	Var. %
<b>Operaciones continuadas:</b>			
Importe neto de la cifra de negocios	234.284	281.471	-16,8%
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(7.620)	(1.980)	284,8%
Aprovisionamientos	(94.862)	(115.941)	-18,2%
Otros ingresos de explotación	1.756	3.433	-48,8%
Gastos de personal	(56.626)	(63.688)	-11,1%
Otros gastos de explotación	(60.548)	(77.014)	-21,4%
Amortización del inmovilizado	(19.906)	(20.874)	-4,6%
<b>Resultado de explotación recurrente</b>	<b>(3.522)</b>	<b>5.407</b>	<b>-165,1%</b>
Deterioro y resultado por enajenaciones de inmovilizado	118	14.309	-99,2%
Otros resultados	(5.337)	(15.292)	-65,1%
<b>Resultado de explotación</b>	<b>(8.741)</b>	<b>4.424</b>	<b>-297,6%</b>
Ingresos financieros	4.268	6.130	-30,4%
Gastos financieros	(21.056)	(22.773)	-7,5%
Diferencias de cambio (neto)	(9.211)	870	-1158,7%
<b>Resultado financiero</b>	<b>(25.999)</b>	<b>(15.773)</b>	<b>64,8%</b>
Otros resultados (participación en resultado de asociadas)	(750)	(706)	6,2%
<b>Resultado antes de impuestos</b>	<b>(35.490)</b>	<b>(12.055)</b>	<b>194,4%</b>
Impuesto sobre beneficios	7.895	1.176	571,3%
<b>Resultado del ejercicio procedente de actividades continuadas</b>	<b>(27.595)</b>	<b>(10.879)</b>	<b>153,7%</b>
<b>Operaciones discontinuadas:</b>			
Resultado después de impuestos de las actividades discontinuadas (neto)	(455)	(5.705)	-92,0%
<b>Resultado del ejercicio</b>	<b>(28.050)</b>	<b>(16.584)</b>	<b>69,1%</b>
<b>EBITDA RECURRENTE</b>	<b>16.384</b>	<b>26.281</b>	<b>-37,7%</b>
<b>% S/ Cifra de Negocios</b>	<b>7,0%</b>	<b>9,3%</b>	

El **Importe neto de la cifra de negocios** fue de 234,3 millones de euros. A **tipo de cambio constante** hubiera sido de 254,7 millones, lo que representa una disminución de un 9,5% respecto a 2008. Esta evolución se debe a la reducción del consumo de los hogares, que ha afectado negativamente a la demanda de denim en Europa y Estados Unidos. Además el impacto se ha sobredimensionado por la incertidumbre de la economía en general, que provocó una reducción desproporcionada de los inventarios. Esta situación ha comenzado a revertirse en el tercer trimestre. Durante este período, la reducción de la producción industrial en Sudamérica ha tenido como consecuencia una menor demanda de tejido para ropa de trabajo (workwear). Dada la recuperación de la producción industrial en Brasil y la mejora competitiva en Argentina, esperamos mejores resultados de este segmento en próximos trimestres.

El **EBITDA recurrente** consolidado ha **caído un 37,7%** hasta los 16,4 millones de euros, frente a los 26,3 millones del mismo periodo de 2008.

Los procesos de reestructuración acometidos en Europa, Brasil y más recientemente en México, han permitido mantener la base de costes. Debido a ello se contiene la caída del margen EBITDA, aun con niveles de menor actividad, en el 7%, frente al 9% del mismo periodo de 2008.

Pese a la reducción de la partida de Otros costes (-65%), el **Resultado de explotación total** ha empeorado debido al efecto comparativo que tiene la inclusión en el primer semestre de 2008 de la plusvalía en la venta de los inmuebles de la planta de Americana (Brasil). Excluidos dichos extraordinarios, el resultado de explotación mejoraría de -9,9 millones de euros en 2008 a -8,8 millones de euros en 2009.

El **Resultado financiero, excluidas las diferencias de cambio**, es de 16,8 millones de euros frente a 16,6 millones en el mismo periodo de 2008.

La compañía tiene una política de gestión activa de los riesgos financieros y, en especial, de los derivados de las fluctuaciones cambiarias sobre los activos y pasivos en divisas de su balance, con el fin de preservar el patrimonio neto de sus accionistas. Tavex mantiene diferentes niveles de cobertura para sus saldos en divisas en función de la situación y riesgo de mercado, procurando mantener en todo caso un equilibrio razonable entre cobertura patrimonial y liquidez.

Como resultado de esta política de coberturas, la compañía ha contabilizado una pérdida de 9,2 millones de euros bajo el concepto de "diferencias de cambio". Sin embargo, cabe destacar que el resultado neto de las posiciones de balance en divisas y de la política de coberturas cambiarias en su conjunto en el periodo enero- septiembre de 2009 ha sido positiva, incrementándose el patrimonio de los accionistas en el periodo en 5,9 millones de euros, frente a 0,9 millones de euros en 2008.

Grupo Tavex	Acumulado a	
	30/09/2009	30/09/2008
Resultado por diferencias de cambio en Resultados	(9.211)	870
Diferencias de Conversión en Patrimonio Neto	15.059	13
<b>Variación del Patrimonio de los accionistas por diferencias de cambio</b>	<b>5.848</b>	<b>883</b>

Con todo ello, el **Resultado neto del periodo** ha sido de -28 millones de euros de pérdidas, frente a -16,6 millones del mismo periodo de 2008.

Pese a las pérdidas, la compañía es hoy una de las empresas con mayor liquidez y solvencia del sector y, en un entorno de crisis económica y financiera como el actual, está mucho mejor posicionada que su competencia para sobreponerse a las actuales circunstancias.

## 2.2. Estructura Financiera y Deuda.

Tavex mantiene en Caja y Equivalentes un importe de 71,9 millones de euros (135,6 millones de euros a 31 de diciembre de 2008). Al final de primer semestre se pagó el segundo plazo por la compra en 2007 de las plantas de Acotex en México por un importe de 30 millones de dólares (aproximadamente 22 millones de euros). Los saldos de Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar se han incrementado de forma natural de diciembre 2008 a septiembre 2009 en 30 millones de euros, sin que quepa destacar impagados o insolvencias significativas. La estacionalidad de nuestros negocios, especialmente en Sudamérica, impacta negativamente en las necesidades de capital circulante durante los primeros nueve meses del año, recuperándose en la última parte del ejercicio. Esperamos por tanto, una mayor generación de caja hasta final de año. La sociedad ha financiado sin incidencias las necesidades de circulante derivadas de la estacionalidad propia del ciclo de negocios y de los pagos pendientes ya mencionados.

Como ya se informó, Tavex llegó en el primer semestre a un acuerdo de Sale & Lease Back financiero de parte de los inmuebles de que dispone en Marruecos por un importe de 9,1 millones de euros, lo que ha permitido mejorar el equilibrio de balance en nuestra filial Settavex. Adicionalmente, ha negociado con un banco brasileño una operación de financiación de circulante con vencimiento bullet a 3 años por 60 millones de reales brasileños (aproximadamente 22 millones de euros).

### TAVEX ALGODONERA, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES

#### Estructura de Deuda Financiera

30 de septiembre de 2009

(Miles de Euros)

	30/09/2009	31/12/2008
Deuda Financiera a Corto Plazo	94.740	96.839
Deuda Financiera a Largo Plazo	242.706	236.690
<b>TOTAL DEUDA FINANCIERA BRUTA</b>	<b>337.446</b>	<b>333.529</b>
<b>Tesorería y Equivalentes</b>	<b>71.944</b>	<b>135.585</b>
<b>TOTAL DEUDA FINANCIERA NETA</b>	<b>265.502</b>	<b>197.944</b>
<b>% Ratio Deuda Neta / Fondos Propios</b>	<b>130,2%</b>	<b>91,3%</b>
<b>% Deuda a Corto Plazo / Total Deuda Bruta</b>	<b>28,1%</b>	<b>29,0%</b>
<b>% de deuda a Corto Plazo Cubierta por Caja y Equivalentes</b>	<b>75,9%</b>	<b>140,0%</b>

De la deuda financiera a corto plazo, 33,4 millones de euros corresponden a pólizas de crédito de contratación generalmente anual, las cuales se están renovando con normalidad. Adicionalmente, la compañía tiene líneas de crédito sin disponer por 10,4 millones de euros.

### 3 Mercados de Tavex

**GRUPO TAVEX, S.A. Y SOCIEDADES DEPENDIENTES**  
Cuenta de Resultados por Segmentos  
de Negocio 2009-2008

	América del Sur	Europa	América del Norte	Corporativo	Consolidado
<b>Enero-Septiembre 2009</b>					
Cifra de negocios	184.790	34.074	15.420		234.284
EBITDA Recurrente	30.606	(4.959)	(3.837)	(5.427)	16.384
Resultado de explotación recurrente	18.828	(11.225)	(5.699)	(5.427)	(3.522)
Ventas de inmovilizado	118	0	0	0	118
Otros ingresos y gastos no recurrentes	(4.578)	(7)	(752)	0	(5.337)
Resultado de explotación	14.368	(11.232)	(6.451)	(5.427)	(8.741)
Resultados financieros	0	0	0	(25.999)	(25.999)
Resultado antes de impuestos de actividades continuadas	14.368	(11.982)	(6.451)	(31.426)	(35.490)
<b>Enero-Septiembre 2008</b>					
Cifra de negocios	220.607	45.668	15.196		281.471
EBITDA Recurrente	36.128	902	(5.511)	(5.238)	26.281
Resultado de explotación recurrente	22.135	(3.748)	(7.742)	(5.238)	5.407
Ventas de inmovilizado	14.309	0	0	0	14.309
Otros ingresos y gastos no recurrentes	(6.719)	(8.399)	(174)	0	(15.292)
Resultado de explotación	29.724	(12.147)	(7.916)	(5.238)	4.423
Resultados financieros	0	0	0	(15.773)	(15.773)
Resultado antes de impuestos de actividades continuadas	29.724	(12.853)	(7.916)	(21.012)	(12.056)

#### 3.1 Operaciones en Sudamérica

Las ventas netas han alcanzado en los nueve primeros meses de 2009 los 184,8 millones de euros, frente a los 220,6 millones del mismo periodo de 2008. De esta disminución de la facturación, 18 millones de euros se han debido al impacto del tipo de cambio en el valor de las ventas en euros, mientras que la disminución de la actividad ha supuesto una reducción de ventas de 17,8 millones de euros. En consecuencia, el negocio subyacente de Tavex en Sudamérica ha caído un 8%, mientras que el impacto del tipo de cambio ha sido del 8,2% sobre la cifra de ventas.

En el tercer trimestre las ventas a tipo de cambio constante han disminuido un leve 2,8% respecto al mismo trimestre de 2008, marcando el inicio de la recuperación en la región.

En **Brasil**, el estancamiento del consumo en el primer semestre (<1% de crecimiento semestral) frenó el aumento de las ventas de denim, que venía siendo robusto hasta el 4º trimestre del ejercicio 2008. En el tercer trimestre, la recuperación del consumo de los hogares, que ha

vuelto a niveles pre-crisis, ha permitido recuperar la senda del crecimiento de las ventas de denim. Respecto a nuestra división de workwear, la reducción del 11% de la producción industrial durante los primeros meses del año provocó una menor demanda de ropa de trabajo. A partir del mes de julio, se ha observado una reactivación de la demanda de workwear, lo que ha impactado positivamente en las ventas en este segmento en los últimos meses.

**Argentina** ha sufrido una reducción de ventas de un 18,4% debido a la caída general de la actividad económica del primer semestre, que ha afectado tanto al denim como al workwear. Sin embargo, en el último trimestre, el entorno institucional, así como la debilidad del peso argentino, han permitido una mejora de la situación competitiva de nuestra planta en Argentina. Tavex tiene una posición de mayor liderazgo en el mercado, lo que se está traduciendo en el mantenimiento de márgenes y resultados.

Las ventas desde nuestra planta de **Chile** han caído un 12,7%, un 7,9% a tipo de cambio constante. La estabilización de la confección en nuestros mercados objetivo debe redundar en una mejora relativa de los niveles de demanda ya que estimamos que el proceso de ajuste de inventarios en el canal se frenará en los próximos meses.

Con todo, el EBITDA de la región Sudamérica ha alcanzado en los nueve primeros meses de 2009 los 30,6 millones de euros, frente a 36,1 millones del año anterior, lo que supone una caída del 15,3%, en línea con la reducción de ventas y afectada también por la depreciación de las monedas sudamericanas en el período. **El margen EBITDA de la región crece hasta el 16,6% desde 16,4% del año anterior.**

### 3.2 Operaciones en Europa

La demanda en Europa ha mantenido en el trimestre un tono débil, si bien el proceso de reducción de inventarios del canal parece estar llegando a su fin y se empiezan a observar indicios de recuperación de la actividad. La visibilidad de nuestros clientes está mejorando y se está retomando el proceso habitual de desarrollo de colecciones y planificación de las campañas. Dicha recuperación aún no ha afectado a las ventas del trimestre, que caen un 20,9% respecto al mismo trimestre de 2008. Las ventas del periodo enero-septiembre de 2009 acumulan una caída del 25,4% a causa del impacto en los primeros trimestres de la crisis de demanda y de la reducción desproporcionada de inventarios en el canal. Sin embargo, como se

puede observar, se aprecia que poco a poco se minimizan las caídas en facturación, en línea con los mensajes mandados por la compañía en informes anteriores.

Superados ya los problemas de calidad y servicio ocasionados en la puesta en marcha de la ampliación de la planta en Marruecos, se han alcanzado los estándares habituales de Tavex. Además, se ha reducido significativamente el coste de producción y se están recuperando posiciones preeminentes en la mayoría de clientes importantes. Por tanto, esperamos que en los próximos trimestres se produzca una progresiva disminución de la caída de ventas comparada con el período anterior, incluso con un entorno difícil como el que afrontamos.

La compañía apuesta por el I+D en Europa más que en ninguna otra región como vía de salida de la crisis actual. El mantenimiento del posicionamiento de las compañías de moda en Europa (nuestros principales clientes) pasa por sostener el valor de la marca en este periodo de crisis, y esto no se puede conseguir sin aportar al consumidor la diferenciación y exclusividad que pide. Los competidores que no aporten diferenciación a los clientes (ya sean a las marcas o a las cadenas de distribución) quedarán en un segmento de negocio (el "commodity") que, por sus características, puede ser fácilmente surtido desde localizaciones lejanas y en el que el principal argumento de competencia es el precio.

Los volúmenes en Europa han caído un 24% respecto al mismo período de 2008, mientras que los niveles de precio por categorías se han mantenido. La reducción de volumen de ventas ha provocado un incremento de los costes de subactividad de hasta 6 millones de euros, con lo que el EBITDA de la región ha quedado en -4,9 millones de euros, frente a 0,9 millones de euros del mismo periodo del año anterior.

### **3.3 Operaciones en Norteamérica**

Las ventas en Norteamérica a tipo de cambio constante han crecido un 17,6% respecto al mismo periodo del 2008. Sin embargo, el efecto de la depreciación del dólar norteamericano y del peso mejicano ha reducido el crecimiento del valor en euros de las ventas en un 1,5%, dejando la facturación en euros ligeramente por encima de la del año anterior.

Actualmente las ventas en el mercado estadounidense suponen ya el 80% de la facturación en Norteamérica, mientras que en el mismo periodo de 2008 las ventas estaban mayoritariamente dirigidas al mercado mejicano. La consecución de este objetivo estratégico fundamental se ha traducido en una mejora de precios y márgenes, si bien el periodo está afectado todavía por la venta extraordinaria de productos de segunda calidad generados en 2008 durante el proceso de arranque y puesta en marcha de las fábricas de Puebla y Tlaxcala. Por ello, esperamos una mejora significativa de los resultados para la última parte del año, pese a la debilidad del consumo norteamericano.

De cara al futuro, nos encontramos en la actualidad en una fase de alta incertidumbre, pero con importantes oportunidades. Tal y como anticipamos en su momento, y pese a la previsible reducción del mercado de Estados Unidos como un todo, la demanda de cercanía va a contar con menos oferta y aquellos productores de artículos "Premium" que sean capaces de dar servicio de proximidad, plazos de entrega cortos y un producto diferenciado y de moda puntero, como el caso de Tavex, saldrán claramente reforzados.

En base a todo ello, nuestra División de Norteamérica ha ajustado su mix de producto al mercado diferenciado de Estados Unidos, ha mejorado sus niveles de rendimiento y calidad y apunta a un objetivo de producción y ventas al final del año dentro de los planes establecidos.

El EBITDA de la región de Norteamérica se ha sido en los nueve primeros meses de -3,8 millones de euros, frente a los -5,5 millones de euros del 2008, lo que supone una reducción en la pérdida del 30,4%.

## **4 Perspectivas y riesgos del segundo semestre**

A lo largo de este segundo semestre se está reduciendo la incertidumbre derivada de la crisis económica global y la debilidad de los mercados financieros, lo que debe redundar en una mejora de la visibilidad y un mayor realismo en las previsiones de ventas. Por ello, esperamos que durante el último trimestre del año y el inicio de 2010 se produzca una recuperación del nivel de los inventarios en toda la cadena de producción, lo cual, aunque sin duda estará ajustado por una expectativa de menor consumo en Europa y Norteamérica, permitirá recuperar unas condiciones de razonable normalidad en nuestra industria en estas dos regiones.

Sudamérica está recuperando los niveles de crecimiento e inversión previos a la crisis, por lo que esperamos una progresiva recuperación del negocio de workwear, muy afectado en el primer semestre por la caída de la producción industrial, y la vuelta al crecimiento sostenido en las ventas de denim en la región.

Más allá de la debilidad del consumo, los riesgos inherentes a nuestro negocio permanecen bajo control: el riesgo de alzas en el precio del algodón está muy mitigado por la bajada en el consumo y su coste se modera aun más debido a la debilidad del dólar norteamericano; el riesgo de alzas de tipos de interés es, en este momento, muy bajo atendiendo a las declaraciones y políticas adoptadas por los principales Bancos Centrales. El riesgo de falta de liquidez está mitigado ya que el efectivo mantenido en nuestro balance sigue siendo suficiente para cubrir las necesidades de la compañía en el plazo de un año.

La compañía mantiene invariadas las políticas de riesgos financieros y operativos descritas en las Cuentas Anuales de 2008, a las que nos remitimos, y sigue gestionando las coberturas necesarias para garantizar la seguridad y el valor del patrimonio de sus accionistas.

## **5 Hechos posteriores**

No se han producido hechos significativos posteriores al 30 de septiembre de 2009.

## Datos de contacto

Jose María Ruiz Azarola  
Tavex Corporation  
Génova 17, 6º.Planta  
28004 Madrid, España  
**T.** + 34 91 391 13 50  
**F.** + 34 91 319 99 18  
**E.** [accionistas@tavex.com](mailto:accionistas@tavex.com)

José Luis González  
Kreab Gavin Anderson  
Capitán Haya 38, 8ª planta  
28020 Madrid, España  
**T.** + 34 91 702 71 70  
**F.** + 34 91 308 24 g  
**E.** [jlgonzalez@kreabgavinanderson.com](mailto:jlgonzalez@kreabgavinanderson.com)

Este documento está disponible de forma íntegra en la página web de la compañía [www.tavex.com](http://www.tavex.com) así como otra información adicional de interés.