



Sumario

- **Editorial**
- **Nuestras Empresas**
- **Nuestras Asociaciones**
- **Entrevista**
Oscar Taboada, *Gerente de Taller de Carpintería de Madera, S.A.*
- **Reportaje**
ASOMA establece contactos con la Plataforma Passivhaus
- **Jurisprudencia**
El aval cambiario

la asociación

AEPAM [Asociación Española de Paneles Sándwich de Madera con Núcleo Aislante]

AFAP [Asociación de Fabricantes de Puertas y Afines de Castilla la Mancha]

AFCCM [Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera]

AFML [Asociación de Fabricantes de Madera Laminada de España]

ANFA [Asociación Nacional de Fabricantes de Tablero Alistonado de Madera Maciza]

ANFP [Asociación Nacional de Fabricantes de Parquet]

ANFPM [Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera]

ASCIMA [Asociación Nacional de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera]

ASIM [Asociación Soriana de Industrias de la Madera]

ASOMA [Asociación Española de Fabricantes de Ventanas de Madera]

ASTRAMA [Asociación de Empresas Productoras, Comercializadoras y de Tratamiento de Travesas de Madera]

FAPROMA [Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Manutención]

IBERATAUD [Asociación Española de Fabricantes de Ataúdes de Madera y Derivados]

Presidente: Tomás Rubio - ASCIMA

Vicepresidente: Manuel Muelas - AFCCM

Vocales: Rogelio Furió, AFAP | Víctor Ayllón, AFCCM | Lluís Figueras, AFML | José Ramón García, ANFPM | Pedro Martínez, ANFPM | Javier Hervás, ANFP | Juan José González, ANFA | Eduardo Márquez, FAPROMA | José Luis Lázaro, ASIM | Ángel Salas, ASCIMA | Juan Manuel Urizar, AEPAM | Oscar Taboada, ASOMA | Begoña Sánchez, IBERATAUD.

Gerente: Olga Moro

FEIM - C/ Hileras, 17 - 1ºC - 28013 Madrid
T: 91 547 89 43 - F: 91 547 62 69
www.feim.org / feim@feim.org

Dirección y coordinación de FEIM Informa: Juan Manuel Miranda



Editorial

Give Building a Chance

Paralizada casi completamente la proyección, construcción y venta de vivienda nueva en España, se antoja que exportación, rehabilitación y, también, una actualización del Código Técnico de la Edificación son los tres únicos propulsores que les quedan a fabricantes e instaladores de elementos de carpintería para afrontar el futuro. Y todo ello siempre que fluya de nuevo el crédito, tanto para empresas como para consumidores.

El mercado ha caído para la generalidad de los actores que intervienen en el sector en torno a un 90% en los últimos cinco años. Sin exagerar un ápice.

La carpintería de madera tiene un buen posicionamiento y mucho que decir en la rehabilitación de nuestros viejos edificios, siempre y cuando los fabricantes supervivientes apuesten por el buen hacer en su forma de trabajar y confíen en las nuevas oportunidades que el mercado depara y propondrá año a año (los edificios públicos han de acercarse al consumo energético = cero en 2018).

Imaginamos que las arcas y las finanzas están exhaustas (por todo lo que nos cuentan a diario). Pero si este país no reacciona dando una oportunidad a corto plazo al único sector que ha demostrado poder tirar del empleo y el consumo (la construcción), difícilmente se generará esa chispa necesaria para encender de nuevo el motor, echar a andar y afrontar (más deprisa o más despacio), nuevos caminos.



Mariano Hervás recibe la Medalla de Plata al Mérito en el Trabajo

En atención a numerosos méritos y circunstancias que en él concurren, el Ministro de Trabajo e Inmigración en funciones, Valeriano Gómez, hizo entrega el pasado 24 de Noviembre al empresario seguntino Mariano Hervás Vázquez la Medalla al Mérito en el Trabajo en su categoría de Plata.

Con este acto, celebrado en el Ministerio de Trabajo e Inmigración, se puso de manifiesto el reconocimiento social a empresarios y trabajadores españoles, en forma de recompensa a sus muchos años de esfuerzo, a su dilatada vida profesional y a su compromiso con el desarrollo de la convivencia en nuestro país.

La Medalla al Mérito en el Trabajo es una condecoración española de carácter civil que se concede a una persona, corporación, asociación, entidad o empresa, en mérito de una conducta útil y ejemplar en el desempeño de cualquier trabajo, profesión o servicio habitualmente ejercido. En su categoría de plata, esta condecoración es equiparable a la categoría de Comendador con placa o de número y las personas que la reciben tendrán el tratamiento de ilustrísimo.

Mariano Hervás Vázquez nació en Sigüenza (Guadalajara). Con catorce años se traslada a Madrid, donde comienza a trabajar en RENFE. Diez años más tarde aprende el oficio de soldador. Poco des-

pues regresa a Sigüenza, donde crea su propia empresa, Mariano Hervás, S.A. que, desde sus inicios, se convirtió en un referente en la fabricación de pavimentos de madera. En 1990 crea la firma Hercusa Industrial, S.A., planta dedicada a la fabricación de piezas de carpintería para la construcción, que actualmente preside. *"Me siento plenamente satisfecho y muy orgulloso -declaró Mariano Hervás al término del acto de entrega de las Medallas al Mérito en el Trabajo-. Dedico este reconocimiento a mi Familia. A mi mujer, a mis hijos, a mis nietos. Y también a mis colegas de profesión con quienes, en definitiva, he compartido tantas horas, alegrías y algunos sinsabores de la vida".*

Puertas SANRAFAEL convoca el I Concurso Internacional de Diseño Sanrafael "Puerta 2012"

Puertas Sanrafael ha convocado el I Concurso Internacional de Diseño Sanrafael "Puerta 2012" que, en su primera edición, propone el diseño estético y funcional de una puerta de interior y familia (puerta de paso ciega, vidriera, y frente de armario). El certamen está dirigido a profesionales y estudiantes, tanto españoles como extranjeros, relacionados con la arquitectura, el diseño, el interiorismo o enseñanzas afines que podrán presentar sus proyectos hasta el próximo 15 de febrero. La documentación requerida es un boletín de identificación y una memoria (documento en DIN-A4) que podrá incluir planos, dibujos, infografías, perspectivas o cualquier otra expresión gráfica o escrita que ayude a la explicación global del proyecto.

En cuanto a los premios, el primer premio estará dotado de 5.000 euros, el segundo será merecedor de 3.000 euros y un tercero obtendrá 2.000 euros. Además, la organización del certamen prevé otorgar tres accésit honoríficos y una compensación de 2.000 euros, en concepto de cesión de derechos de producción, para los autores de los diseños que pudieran ser producidos y no hayan resultado premiados.

LLODIANA y NGL construyen un "aula de sostenibilidad" en tiempo récord

Carpintería Llodiana ha fabricado e instalado los cerramientos de madera de un aula con alta exigencia energética en un colegio de Formación Profesional en el barrio bilbaíno de Otxarkoaga.

Precisamente este centro acoge una escuela de carpintería, lo cual ha animado a su dirección a crear un aula de sostenibilidad; un espacio donde se formarán profesionales ligados a las energías renovables y donde se generarán sinergias con las empresas de este ramo.

En coordinación con la empresa NGL Proyectos y Construcciones, S.L., Carpintería LLODIANA ha acometido esta obra, cuyas ventanas presentan un nivel de exigencia energética bastante alto, con valores térmicos muy importantes (0,9 W/m²K). Se trata del mejor cerramiento de la firma alavesa en la actualidad: VENTACLIM "Súper Confort", con triple vidrio y herraje de 180 Kg., de aluminio RAL especial en el exterior y pino laminado en el interior, en color cerezo.



La obra acoge treinta ventanas, con sistema de apertura oscilo-paralelo y numerosas unidades motorizadas, alcanzando los 900 metros cuadrados de hueco.

"Son cerramientos caros y difíciles de instalar -señala Oskar Huidobro, Director Comercial de LLODIANA-. Completamos la obra en sólo mes y medio. Es reseñable la labor de ingeniería acometida por NGL, porque nuestras ventanas encajaron en su estructura como piezas de un mecano. No falló nada, y juntos demostramos que somos capaces de construir edificios energéticamente eficaces en tiempo récord".

ONDULINE recibe el premio A y C a la mejor empresa de cubiertas

Los usuarios de productos y servicios de construcción han elegido las veinte mejores compañías de este sector.

ONDULINE, especializada en la fabricación y comercialización de materiales para la impermeabilización y aislamiento de cubiertas inclinadas, ha recibido el premio A y C (Arte y Cemento) a la mejor empresa de cubiertas, en el transcurso de un acto celebrado en Madrid. André Blázquez, consejero delegado de Onduline España fue el encargado de recoger el galardón.

Los premios, que tienen la intención de promover el reconocimiento a la profesionalidad y la calidad en el trabajo de las empresas del sector de la construcción, tienen la peculiaridad de que son concedidos mediante encuestas realizadas a los usuarios de los productos y servicios, que son los que eligen quién es el ganador.

Han sido los propios arquitectos, arquitectos técnicos, promotores, constructores, instaladores... quienes han elegido por su propia experiencia profesional la calidad de las empresas como dignas merecedoras de estos galardones.

Este galardón sitúa a Onduline entre las veinte mejores compañías de la construcción en España. La mejor empresa de cubierta ha sido seleccionada por contribuir de manera decisiva a la investigación y al desarrollo de productos y sistemas para la rehabilitación de tejados.



GARCIA VARONA presentó en MADERALIA sus tarimas XXL en roble macizo

GARCIA VARONA es un especialista en tarimas. Sus tarimas de roble europeo macizo son sometidas a un riguroso control de calidad que se aplica desde la selección de la madera hasta el proceso de acabado del pavimento.

Fabricadas tanto para interiores como para exteriores, las tarimas de roble SOLQUER se sirven en anchos de lama de 16, 21 y 28 milímetros.

En la recién clausurada MADERALIA, Feria Internacional de Proveedores de las Industrias de la Madera y Mueble, esta prestigiosa firma burgalesa presentó los formatos XXL de sus tarimas de roble macizo: un nuevo concepto de suelo, con lamas de 220 milímetros de ancho y largos que van desde los 3 a los 7 metros. Un pavimento natural de exce-

lente calidad, fabricado con madera de altísima calidad al que GARCIA VARONA imprime una acertada selección de acabados diferentes.

KUUSAMO celebra su convención anual en Tarragona

Los pasados días 28, 29 y 30 de Noviembre ha tenido lugar en Tarragona la Reunión Anual de Distribuidores de la Empresa KUUSAMO LOG HOUSES en España.

Ha contado con la participación del Gerente y propietario de la Empresa (Sr. Arto Orjasniemi), recientemente elegido "Mejor Empresario del Año en Kuusamo", con el Jefe de Exportación (Sr. Olli Kivivuori) y con la Responsable de Exportación (Sra. Annukka Sakkinen). Se han tratado multitud de temas y, entre ellos, la situación actual del mercado español, el desarrollo de las ventas durante el año en curso y la previsión para el próximo.

KUUSAMO LOG HOUSES, a pesar de la situación de crisis, ha incrementado su volumen de negocio, a nivel mundial, en un 5%. Se están produciendo ventas en países como China, Turquía, Holanda, etc. El Grupo Pölkky, al cual pertenece Kuusamo Log Houses, ha construido durante este año una nueva planta de producción de vigas laminadas (con una inversión de 8 millones de euros), con una capacidad de 40.000 m³ anuales. Para el año 2012 están previstas las obras de las nuevas oficinas de Kuusamo Log Houses, con tronco laminado de 230 mm.





FEIM y WOOD SOLUTIONS renuevan su acuerdo de colaboración para la mejora de la competitividad de las empresas del sector

La Federación Española de Industrias de la Madera -FEIM- y la empresa de ingeniería WOOD SOLUTIONS, S.L. dan continuidad al acuerdo de colaboración firmado hace más de un año a través del cual se promueve la puesta en marcha de diversas iniciativas y un asesoramiento personalizado a las empresas del sector, particularmente, a las asociadas a la Federación, con el principal objetivo de mejorar la productividad, competitividad al tiempo que se aboga por un incremento en el uso de productos de madera.

Dentro de las líneas de acción iniciadas destacan por la demanda existente en la actualidad, la implantación de sistemas de gestión a nivel de procesos y de producto (sistemas de gestión de calidad y medio ambiente, ISO 9001 e ISO 14001, Marcado CE para todas las familias de productos de madera, así como Gestión Forestal Sostenible y sistemas de cadena de custodia PEFC o FSC).

En este marco algunas de las empresas miembro de FEIM ya están trabajando con WOOD SOLUTIONS, ejemplos de ello son la renovación del certificado PEFC de AGLOLAK, empresa líder en palets y la obtención del certificado PEFC de PUERTAS SANRAFAEL, empresa referente en el mercado de puertas de interior y molduras con más de 25 años de trayectoria.

Para el Presidente de FEIM, Tomás Rubio *"la renovación de este acuerdo contribuye a crear un sector más fuerte y preparado para el cumplimiento de los nuevos requerimientos legislativos, de mercado y de la sociedad fomentando con ello el seguir trabajando juntos por la mejora y aumentar la competitividad del sector. Para ello, ponemos a disposición de nuestros asociados los servicios ofrecidos por Wood Solutions,*

empresa de ingeniería especializada en el sector de la madera, con profesionales de gran conocimiento técnico y del propio sector."

FEIM - Federación Española de Industrias de la Madera- acoge actualmente a catorce Asociaciones Empresariales vinculadas con la segunda transformación de la madera. En conjunto, asiste a más de 160 empresas de gran representatividad en el sector de la madera, repartidas por toda España.

Wood Solutions S.L. facilita la innovación, investigación y desarrollo en empresas del sector de la madera al tiempo que aborda iniciativas relacionadas con los procesos de producción, diseño, cálculo estructural, formación, nuevas tecnologías y asesoramiento de control de calidad, medio ambiente y origen sostenible de procesos y productos.

IBERATAUD, en el programa "Comando Actualidad" de TVE

Los profesionales españoles del sector funerario comienzan a distinguir y a valorar el ataúd nacional, y se muestran partidarios de favorecer a la economía española comprando cajas "Made in Spain", frente a los productos de importación.

El programa de la 1 de TVE "Comando Actualidad" se hace eco de la principal problemática de la industria española de los ataúdes: la importación china.

Una etiqueta identifica el producto fabricado por alguno de los miembros de IBERATAUD -Asociación Española de Fabricantes de Ataúdes de Madera y Derivados-, y sirve a la funeraria para distinguir *"una caja de alta calidad, fabricada con maderas nobles y bajo un riguroso respeto al medio ambiente -destaca en el programa un profesional del sector-. Comprando ataúdes españoles, ayudamos a nuestra economía"*.

La etiqueta de IBERATAUD tiene como

objetivo distinguir el ataúd español, como producto fabricado en cumplimiento de la legislación vigente, esto es, respetando las normas de calidad y seguridad y de normalidad laboral, y bajo el compromiso de un código de buenas prácticas medioambientales.

"Los fabricantes españoles nos hemos unido para defender nuestras empresas y nuestro producto -informa Begoña Sánchez, Presidenta de IBERATAUD-. La etiqueta de IBERATAUD ya está sirviendo para reivindicar nuestra identidad. El objetivo es que el cliente esté contento con el ataúd español. Queremos mentalizarle poco a poco, haciendo las cosas bien y demostrándole que hallará importantes ventajas si trabaja con nosotros".

El referido corte de vídeo del programa de "Comando Actualidad" se puede descargar y ver en la Home de www.madera-sostenible.com

ASCIMA se plantea homologar su propio aireador

La Asociación Nacional de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera (ASCIMA), se ha planteado durante su última asamblea general, celebrada recientemente en Madrid, la conveniencia de realizar ensayos de forma colectiva sobre puertas isófonas, atendiendo a los cambios normativos que han de venir. Asimismo, ha propuesto a sus socios la posibilidad de homologar un aireador para todos los miembros de la Asociación.

Ambas iniciativas responden a las exigencias presentes y futuras de recirculación del aire y aislamiento acústico; una homologación que se podría exigir en breve a los fabricantes e instaladores de elementos de carpintería. Además, en caso de alcanzar algunos prototipos, ese trabajo representará un proyecto de I+D de las empresas asociadas.



Distribuirá el sistema de ventanas UNIONE en Madrid

TCM pone en marcha una filial en Marruecos



▲ Oscar Taboada

Taller de Carpintería de Madera, S.A. (TCM) ha reaccionado ante la complicada coyuntura del mercado interior ampliando su gama de productos tomando la representación del sistema italiano de cerramientos madera-aluminio UNIONE y abriendo una filial en Marruecos para dar sus primeros pasos en el exterior.

TCM ha sido seleccionada por UNIFORM como uno de los diez distribuidores españoles de su sistema de cerramiento madera-aluminio UNIONE. "La ventana gusta muchísimo, porque a sus magníficas prestaciones técnicas se une un valor añadido en diseño que ha entrado muy bien por los ojos del consumidor -señala Oscar Taboada, gerente de Taller de Carpintería de Madera, S.A. y Presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Ventanas de Madera y Mixtas Madera / Aluminio (ASOMA)-."

¿Qué iniciativas está desarrollando TCM en el mercado exterior?

Lejos de nuestro nivel habitual de actividad en España, estamos desviando parte de nuestros recursos hacia afuera. El primer paso ha sido crear una empresa en Marruecos, una filial en el reino alauita, que se llama TCM Maroc. A punto de cumplir un año de actividad, nos dedicamos principalmente al estudio de aquel mercado, a la introducción de nuestra marca y productos y, por supuesto, a la captación de algunas operaciones y ejecución de los primeros proyectos.

¿Es el norte de África la salida natural para los fabricantes españoles de carpintería industrializada de madera? Aunque se trata de un mercado desconocido, y nadie debe pensar que el norte de África es la panacea para resolver nuestros problemas en España, sí es cierto que las perspectivas son buenas, si hay paciencia y no se esperan objetivos a corto plazo. Todo indica que al norte de África llegan tiempos de expansión y crecimiento, pero es un país que se mueve en un entorno complicado, con varios vecinos que viven una situación política convulsa.

¿Vende TCM en Marruecos exclusivamente ventanas? Aunque el cerramiento de madera es un producto importante para TCM, somos una carpintería industrial, y ofrecemos a nuestros clientes no sólo ventanas, sino también puertas, escaleras, frisos, revestimientos, armarios, es decir, cualquier producto relativo que tenga que ver con madera.

¿Habéis detectado que la forma de construir en Marruecos es muy diferente a la que conocemos en España? Sí, el ritmo

de ejecución de obra no tiene nada que ver en todos los aspectos de la obra; de hecho hemos iniciado la andadura con personal propio. Un poco por que el cliente perciba que no somos un proveedor oportunista sino un colaborador serio para emprender sus proyectos. Y también porque preferimos que las personas que instalen nuestros productos se fijen en los métodos y sistemas de TCM. Confiamos en que progresivamente se integrarán en nuestra estructura técnicos autóctonos de quienes podremos aprender.

¿Es la ventana de madera un producto exportable? Depende mucho de cada país y de su forma de acometer la construcción y los cerramientos de los edificios. Sin duda existen numerosos países emergentes donde parece que es posible colocar nuestros productos, pero vender afuera requiere mucho esfuerzo, trabajo, información e inversión. Y también algo de suerte. Desgraciadamente, la mayoría de las empresas de nuestro sector están faltas de todo esto. La crisis nos ha debilitado y, a la vez, nos obliga a ir a la aventura con las fuerzas muy justas.

¿Cómo evoluciona el mercado español en este cuarto año de profunda crisis? Con la situación económica que atravesamos en España está todo muy estancado. Los bancos han cerrado prácticamente todas las vías de financiación, y los industriales e instaladores no esperamos movimiento alguno hasta que se desprendan de la cartera de vivienda que tienen en sus inmobiliarias. Mientras todo esto no termine, es muy difícil, por no decir imposible, que el mercado de la construcción se vuelva a reactivar, al menos a un nivel normal. Hay

pocas obras y mucha competencia, con lo cual las constructoras se aprovechan de la situación de necesidad de las carpinterías industriales. No nos queda otra opción que aguantar, resistir y tratar de subsistir, reduciendo los gastos a su mínima expresión.

¿Es la rehabilitación realmente una vía de escape para fabricantes e instaladores?

Es una buena opción. Además, los fabricantes de ventanas tenemos algunas ventajas, en base a las exigencias del Código Técnico de la Edificación, los incentivos y ayudas, los estímulos fiscales y el núcleo de los planes renove.

¿Está contribuyendo ASOMA, la Asociación Española de Fabricantes de Ventanas de Madera y mixtas que Vd. preside, a incrementar la cuota de mercado de esta tipología de cerramientos?

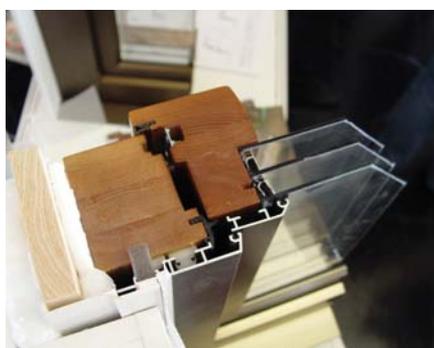
ASOMA está trabajando por acercar al prescriptor información acerca de las prestaciones de la ventana de madera. En un nivel de precio muy similar, estamos demostrando que son muchas las ventajas de los cerramientos de madera frente a la alternativa de pvc o aluminio, tanto en transmitancia térmica como en eficiencia energética. Sin obviar los beneficios medioambientales que comporta utilizar este material. Además, una nueva generación de barnices al agua garantiza por un tiempo medio de diez años que no es preciso aplicar mantenimiento alguno a los perfiles; basta con cuidar su limpieza regularmente, como haríamos con cualquier otro material.

A igualdad de precio, la ventana de madera es un tipo de cerramiento que gusta estéticamente mucho más que cualquier otro a los consumidores.

ASOMA establece contactos con la Plataforma Passivhaus



La Plataforma Edificación Passivhaus (PEP) es un movimiento incipiente en España, pero muchos la ven como la alternativa real a la construcción convencional. La energía más limpia que existe es la que no se consume. En base a esta máxima, los edificios que han de venir deberían ser de bajo consumo energético, según las directivas de la Unión Europea en este sentido.



Ventaclim "Super Confort"

Carpintería Llodiana ha desarrollado un producto para este tipo de viviendas: el sistema Ventaclim Súper Confort. Ideado para las casas pasivas o de bajo consumo, este sistema está certificado y garantiza un valor de transmitancia térmica en torno a 0.8 / 0.9 W/m²K (coeficiente U), tomando como referencia el valor estándar europeo.

"Actualmente existe una demanda muy baja de este tipo de ventana, pero estamos convencidos de que aquí está el futuro del cerramiento en España -afirma Oskar Huidobro-. No es un producto para los ricos; al contrario, es para gente normal que desea reducir su factura energética y, por qué no, también para la VPO. Como es obvio, las ventanas son elemento esencial para alcanzar un bajo consumo energético en las viviendas, al tratarse de su parte más expuesta a las inclemencias meteorológicas".



Llodiana, miembro fundador de ASOMA, es el único fabricante español de ventanas que ha patrocinado la 3ª Conferencia Española Passivhaus. "Es más que un nicho de mercado -concluye Huidobro-. Es el futuro del sector del cerramiento y de la construcción en España. Nosotros creemos en esta vía, y somos capaces de fabricar productos y sistemas ideales para las casas pasivas".

La primera ventana CLASE A

Torinco exhibió en el stand de Soudal en la 3ª Conferencia Española Passivhaus la primera ventana en España con eficiencia energética Clase A (coste energético = 0); una solución ideal para incorporar a la envolvente de los edificios y alcanzar para ellos el rango de casa pasiva.

La prestigiosa firma cordobesa ha trabajado muy duro para alcanzar para su ventana de madera la etiqueta de ecoeficiencia energética.

ASOMA (Asociación Española de Fabricantes de Ventanas de Madera y Mixtas Madera-Aluminio) aprovechó la 3ª Conferencia Española Passivhaus, recientemente celebrada en Segovia, para ofrecer a esta Plataforma su colaboración y para solicitar su ingreso como entidad asociada. *"La ventana es un elemento clave en esta tipología de edificación, y pensamos que tenemos mucho que decir y aportar desde un punto de vista técnico en este sentido -afirma José Palacios, gerente de ASOMA-."*

Una vivienda o una oficina comportan dos tipos de hipoteca: la económica, que marca el banco, y la energética, que determina la calidad de la construcción. *"Si ambas son malas para el comprador, lo que éste finalmente soporta es una hipoteca malísima -señala Oskar Huidobro, director comercial de Carpintería Llodiana, empresa miembro de la Plataforma Edificación Passivhaus-. En la primera poco podemos hacer los fabricantes, constructores y usuarios, pero la segunda sí que se puede mejorar, acercándonos a un consumo energético cero."*



Esta etiqueta clasifica energéticamente los productos, desde la A hasta la G. Torinco ha obtenido la Clase A, lo cual certifica la excelencia de su ventana, tanto por su eficiencia en uso como por requerir un mínimo de energía para su fabricación. En números, esto se traduce en una ganancia energética de 3 KW/año m². "Con nuestra ventana, nosotros no generamos pérdida de energía, sino que la ganamos -apunta Javier Torrero, Gerente de Torinco, S.L.-. Si a esto añadimos que el cerramiento es de madera (material ecológico por antonomasia), pensamos que estamos ante un producto medioambientalmente selecto".

Es imprescindible una correcta instalación

Uno de los puntos clave para conseguir un cerramiento eficiente energéticamente reside en su correcta colocación en el

hueco. De esto se habló y mucho en una reciente reunión de fabricantes europeos de ventanas de madera en el prestigioso Instituto Rosenheim (Alemania).

"Cada vez estamos consiguiendo fabricar mejores productos, pero debemos clarificar unas directrices para su óptima instalación, precisamente para obtener de los cerramientos sus mejores prestaciones - afirma Javier Torrero, gerente de Torinco-. Con o sin premarco, con o sin telas antiérmicas y protectoras y selladores más o menos elásticos, conviene alcanzar una norma global orientativa en este sentido y un control en el montaje, aunque lógicamente los sistemas de colocación de ventanas varían según el país de que se trate".

La empresa SOUDAL, miembro adherido a ASOMA, aporta en este sentido "Soudal Window System" (SWS), un sistema com-

pleto que garantiza que la ventana instalada en su conjunto cumpla con todas las exigencias más estrictas de ahorro energético, y cuyo componente más destacado es "Flexifoam", una espuma de poliuretano de altas prestaciones.

Según Manuel Medina, Product Manager de SOUDAL QUÍMICA, S.L., el objetivo de una instalación correcta de una ventana es cuádruple:

- Evitar pérdidas de calor y conseguir un buen aislamiento acústico con una buena estanqueidad.
- Evitar condensación en la junta utilizando materiales con la permeabilidad al vapor adecuada.
- Aislar la junta entre la ventana y la mampostería y/o el premarco.
- Evitar la entrada de agua desde fuera.

puertas bamar siempre a la vanguardia presenta su nueva línea de acabados:

BAMARCELL

laminado en polipropileno

En Puertas Bamar fabricamos puertas y armarios con tecnología de última generación que nos permite ofrecerle los mejores productos a un precio competitivo.

Carretera Cuéllar-Olmedo Km 16,500 47420 Iscar Valladolid
 bamar@bamarpuertas.com +34 983 612 234

bm

Bamar

PUERTAS

propiedades :

- barrera total contra humedad
- resistente a hongos
- barrera contra emisiones de formaldehído
- elástico sin agrietados
- fácil de limpiar
- material respetuoso con el medio ambiente
- diversidad de acabados
- alta resistencia contra productos químicos
- recreaciones perfectas de maderas
- alta resistencia al rayado

El aval cambiario



El aval cambiario como garantía personal

El régimen jurídico del aval de letra de cambio aparece recogido en los arts. 36 a 37 de la Ley Cambiaria (Ley Cambiaria y del Cheque. Ley 19/2985, de 16 de julio, en adelante LC). Se implantó así en nuestro ordenamiento cambiario una nueva concepción del aval, distinta por completo de la que hasta (arts. 486 y 487 del Código de Comercio). Esta figura de garantía presenta en nuestros días difiera notablemente de la que suscitaba bajo el régimen del Código de Comercio. El texto trata de poner fin a la polémica doctrinal y jurisprudencial sobre la naturaleza jurídica de esa declaración cambiaria, optando por su definición como obligación autónoma, válida aunque sea nula la obligación garantizada por motivo distinto de los vicios de forma.

Rasgos o caracteres esenciales del aval en nuestro Derecho positivo.

Al respecto, debe afirmarse en primer lugar que el aval es una institución típica de garantía personal. En el marco jurídico de los derechos personales de garantía, el aval aparece configurado como un tipo contractual específico dotado de propia regulación legal. La naturaleza jurídica del aval no cabe ser decidida considerando esta relación cambiaria de garantía desde la órbita de la fianza ordinaria disciplinada en el Código Civil. Es significativo en la materia que el legislador español empleara en la redacción del art. 35.1º el verbo "garantizar" en vez del de "afianzar" con el que se expresaba el derogado art. 486 del Código de Comercio.

Como diferencias más esenciales a resaltar entre las dos instituciones de garantía, cabe señalar:

- 1º) El aval es una garantía autónoma. El avalista responde cambiariamente aunque la obligación cartular (título en papel en que se plasma el derecho cambiario) del avalado fuera nula por cualquier causa que no sea la de vicio de forma (art.37.1º LC).
- 2º) El aval es una garantía formal. Es que la misma queda expresada por escrito en una letra de cambio válidamente existente como tal (art.36 LC), no produciendo efecto cambiario alguno el aval prestado en documento separado.
- 3º) El aval es una garantía solidaria. La ejecución del aval cambiario se ajusta en todo caso a los específicos criterios legales de solidaridad cambiaria establecido en el art.57 LC.
- 4º) El avalista no podrá oponer las excepciones personales que correspondan a la persona avalada frente al tenedor de la cambial que le reclamara el pago (art.37.1º LC).
- 5º) El avalista no goza en caso alguno del beneficio de excusión (derecho del fiador de oponerse a hacer efectiva la fianza hasta tanto el acreedor no haya ejecutado todos los bienes del deudor) ni de división (si hay dos o mas fiadores de la deuda, ésta tendrá que ser decidida entre ellos a partes iguales).
- 6º) El aval se encuentra sometido, en términos generales, en su constitución y efectos al rigor cambiario que caracteriza las relaciones cartulares, con escaso margen al principio de autonomía de la voluntad

La diferenciación fundamental existente entre el aval y la fianza no impide, sin embargo, reconocer la común finalidad de aseguramiento que ambas figuras representan como derechos personales de garantía y, admitir la posible aplicación analógica de ciertos preceptos de la fianza para resolver algunas cuestiones del aval cambiario no abordadas en su disciplina normativa.

El aval como declaración cambiaria accesoria

La obligación del avalista presupone siempre la existencia, al menos formal o aparente, de otra obligación cambiaria en cabeza de aquel firmante de la letra por quien se prestó la garantía cartular. La accesoriadad del aval no es, sin embargo, como en la fianza, de carácter sustancial, pues no viene exigida para la eficacia de la obligación cambiaria del avalista la previa existencia válida de la obligación garantizada, sino tan sólo la apariencia externa en el documento cartular de la existencia de una deuda cambiaria en el sujeto avalado. Así se desprende claramente de la sanción prevista en el segundo inciso del párrafo 1º del art.37 LC, al disponer que "será válido el aval aunque la obligación garantizada fuere nula por cualquier causa que no sea la de vicio de forma".

Esta característica de la declaración cambiaria de aval se desprende asimismo de lo establecido en el párrafo 3º del art.35 LC, "el aval podrá suscribirse incluso después del vencimiento y denegación del pago de la letra, siempre que al otorgarse no hubiere quedado liberado ya el avalado de su obligación cambiaria". Y es que el aval puede no aparecer condicionado en su eficacia a la previa validez sustancial de la obligación garantizada, pero en todo caso es de esencia a su finalidad la existencia de una conexión de garantía, aún meramente formal.

La nota de la formal accesoriadad del aval significa que sea presupuesto de la responsabilidad del avalista que la declaración cambiaria del sujeto avalado origine o sea susceptible de originar una concreta obligación cambiaria para el mismo. Esta afirmación creo que cabe apoyarla en el hecho de venir exigido en el último párrafo del art.35 LC, como requisito de validez del aval prestado tras el vencimiento de la letra, el que la declaración cambiaria del avalado siga aun desplegando para el mismo los efectos cambiarios que le sean propios.

El avalista deudor subsidiario de garantía

La nota de la subsidiariedad cabe predicarla respecto de todas aquellas relaciones jurídicas en las cuales una persona asume, total o parcialmente, la obligación de pagar o cumplir por un tercero en el caso de no hacerlo éste. En este sentido, el avalista es un deudor subsidiario de garantía que sólo se verá compelido a cumplir "en lugar de" la persona avalada, esto es, cuando llegado el vencimiento de la letra de cambio el obligado cambiario por quien se prestó el aval no hubiera ya satisfecho su importe.

La subsidiariedad de la obligación cambiaria del avalista queda reflejada en el inciso primero del párrafo 1º del art.37 LC, al disponer que "el avalista responde de igual manera que el avalado".

La subsidiariedad de la obligación de garantía del aval respecto de la obligación cambiaria de la persona avalada significa, que en las relaciones del avalista con el tenedor y los demás firmantes de la letra ocupa aquél idéntica posición jurídica que el avalado, esto es, ostenta igual grado cambiario que éste. Pero el carácter subsidiario del aval se va a manifestar también en las relaciones internas entre el avalista y avalado que se originan tras el pago de la letra por el garante y que determinan que pueda éste obtener el reintegro de lo pagado procediendo cambiariamente contra la persona avalada, según así dispone expresamente el párrafo 2º del art.37 LC.

El carácter autónomo del aval

La autonomía del aval significa afirmar la existencia propia y diferenciada de la obligación del avalista respecto de todas las restantes obligaciones cambiarias del mismo título, incluida la deuda cartular del avalado. Efectivamente, la obligación cambiaria del avalista es tan autónoma e independiente de la del avalado como lo es de los restantes firmantes de la cambial. El inciso segundo del párrafo 1º del art.37 LC, al sancionar la validez del aval dado en garantía de una obligación cambiaria sustancialmente inválida, no hace sino consagrar una aplicación específica de la regla general contenida en el art.8 LC.

El avalista garantiza exclusivamente, como tal, el pago de la letra de cambio por parte del avalado, y no el cumplimiento por éste de su obligación causal, la existencia, subsistencia y extensión de ésta será totalmente irrelevante para el avalista.

Asimismo, por el carácter autónomo del aval, no podrá el avalista invocar frente al acreedor cambiario las eventuales vicisitudes derivadas de la relación subyacente existente entre el propio avalista y el firmante avalado.

En síntesis, las excepciones que el avalista puede oponer al acreedor cambiario son las que puede oponer cualquier obligado cambiario, o sea, las referentes a la forma del título o requisitos necesarios para el ejercicio de la acción, a las que hay que añadir, las posibles excepciones causales que al avalista personalmente le correspondan frente al tenedor de la cambial que le reclamara el pago.