



**EL ROL DE LA PUBLICIDAD DE LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN ESCRITOS, EN LA DIFUSIÓN DE LAS INNOVACIONES TECNOLÓGICAS: LAS REVISTAS PROFESIONALES DE ARQUITECTURA EN EL SIGLO XX, EN ITALIA, MÉXICO Y ESPAÑA**

**Zamora-Mestre, Joan-Lluís (1), Radillo-Llera, Manuel-Hilario(2),**

*(1) ETS Arquitectura del Vallès (Barcelona), Spain,*

*(2) ETS Arquitectura de Barcelona (Barcelona), Spain,*

*Departamento de Construcciones Arquitectónicas I,*

*Universitat Politècnica de Catalunya (UPC)*



Departament de Construccions  
Arquitectòniques I



UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA

# 1 PRESENTACIÓN

Esta comunicación que se presenta forma parte de la tesis doctoral que está elaborando el arquitecto Sr. Manuel-Hilario Radillo-Llera, profesor en la Universidad Autónoma de Tamaulipas (Campus de Tampico, Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo, México) y que dirige el profesor Dr. Joan-Lluís Zamora-Mestre de la Universidad Politècnica de Catalunya (Barcelona) dentro del programa de doctorado Arquitectura, Energia i Medi Ambient” que dirige el professor Dr. Rafael Serra (<http://www.upc.edu/aie>)



Esta investigación estudia el contenido y el impacto de la publicidad inserida en las principales revistas técnicas de construcción a lo largo del S XX en México, España e Italia. Su objetivo último es adentrarse en las posibles leyes de la difusión informal del conocimiento técnico constructivo contemporáneo.

## 2 PLANTEAMIENTO (1)

El conocimiento sobre las técnicas de construcción aplicadas a la edificación se crea y renueva constantemente. Una sociedad avanzada se ve en la necesidad de difundir constantemente este nuevo conocimiento y contrastar su fiabilidad y eficiencia entre los miembros de la comunidad que ejercen la aplicación diaria de dicha área de conocimiento.

La información científico-técnica es de suficiente trascendencia como para que su transmisión debe realizarse por los canales más rigurosos y fiables. En los siglos pasados estas funciones eran realizadas por los gremios artesanales que utilizaban la transmisión oral. Actualmente los congresos, los libros, la universidad, etc. forman parte del sistema formal de depósito y transmisión del conocimiento. Sin embargo, la elaboración, producción, y difusión del conocimiento a través de estas vías formales requiere de un proceso dilatado en el tiempo, poco acorde con las prisas actuales. Asimismo, su capacidad de difusión presenta limitaciones en el tiempo y el espacio.



## PLANTEAMIENTO (2)



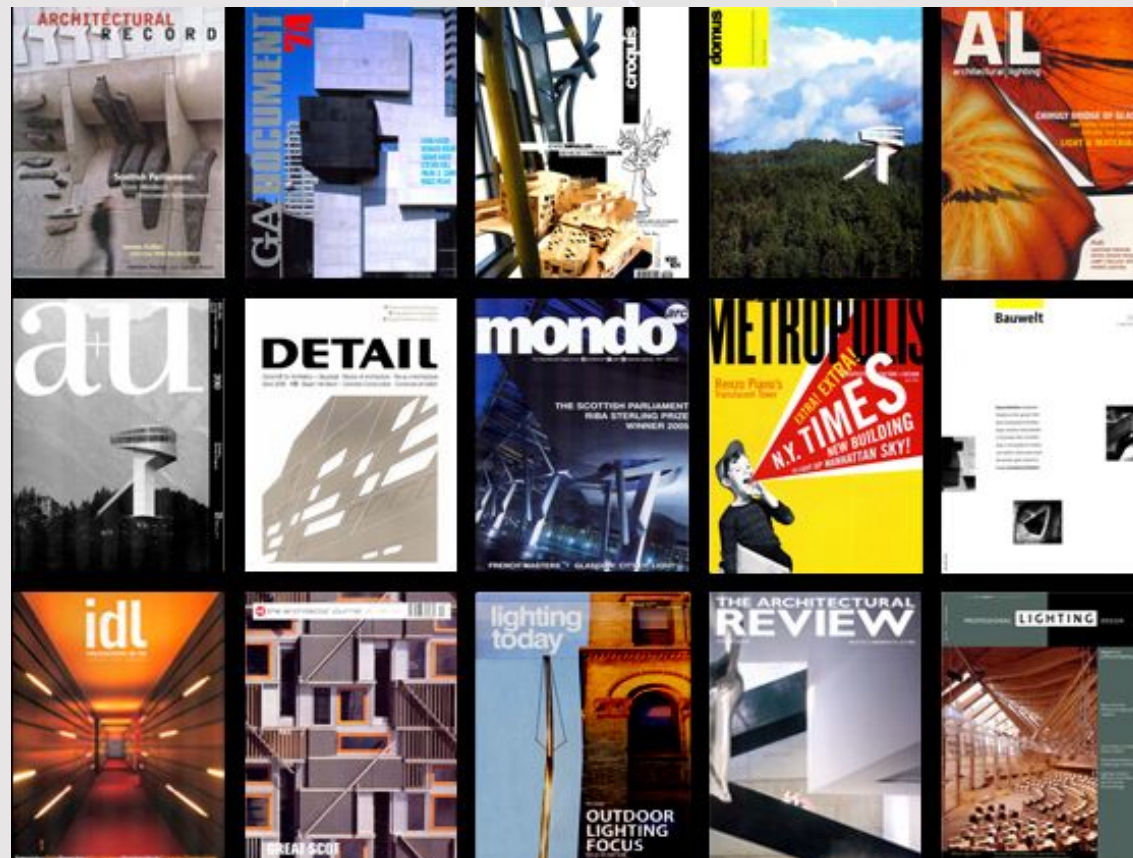
Con el desarrollo de la revolución industrial se produjo un notable aumento cuantitativo de los miembros de la comunidad científico-técnica así como de las innovaciones que esta comunidad generaba. En este nuevo escenario la inmediatez en la adquisición de información acerca de las nuevas tecnologías, así como de los correspondientes recursos de acceso y normas de uso de cada innovación fué una necesidad cada vez más imperiosa.

Paralelamente se produjo una eclosión de los medios mecánicos de impresión y también de los medios de transporte terrestre, aéreo y marítimo, aspectos que dieron un gran impulso al nacimiento, proliferación y difusión de las revistas técnicas entre los profesionales.

La revista técnica permitió emitir mensajes de contenido especializado, con una periodicidad marcada y llegar a todos sus lectores de forma rápida y segura, habitualmente suscriptores, se hallaran donde se hallaran, difundiendo las novedades de la técnica y también las experiencias contrastadas adquiridas en su aplicación.

### PLANTEAMIENTO (3)

Las sociedades profesionales y también las científico-técnicas surgidas a finales del S XIX y principios del S XX editaron todas ellas boletines y revistas propias que tenían como objetivo mantener a sus socios comunicados con la correspondiente sede central de la Sociedad, allí donde estuvieran dispersos en el territorio. En el subámbito profesional de la arquitectura, las revistas han realizado una gran aportación a la difusión del nuevo conocimiento arquitectónico, convirtiéndose incluso algunas en instrumentos militantes de propagación de las nuevas corrientes arquitectónicas.



**cubiertas  
con  
Viroterm**

● GRAN AISLAMIENTO TERMICO  
● MUY LIGERAS  
● ALTO COEFICIENTE DE REDUCCION DE RUIDOS(NRC)  
● RAPIDEZ DE COLOCACION  
● INCOMBUSTIBLES

**Viroterm**  
ESPAÑOLETO, 23.-Telfs. 224 96 77 - 224 46 90 - 223 49 07  
MADRID

MADRID.—Españoleto, 23. Tels. 224 96 77 - 224 46 90 y 223 49 07.  
VITORIA.—Castilla, 29. Tel. 1723.  
GIJÓN.—Prolongación de la C/ Pinzón (Calzada Alta). Tel. 41654.  
MALAGA.—Alameda del Generalísimo. 16. Tel. 23513.  
BARCELONA.—Vía Layetana. 139. Tel. 215 26 75.  
SANTA CRUZ DE TENERIFE.—Pinar, 25. Tel. 5160.  
SANTANDER.—Carretera Alday (Maliño). Tel. 24310.  
VIGO.—Víaotadora del Noroeste, S. A. Carral, 4.

## PLANTEAMIENTO (4)

La rapidez y la novedad se convirtieron en valores que garantizaban el éxito profesional en un nuevo entorno más competitivo, más abierto y liberal, donde ya se apreciaba técnicamente el “estar al día” por encima del conocimiento clásico transmitido por la lenta y segura tradición.

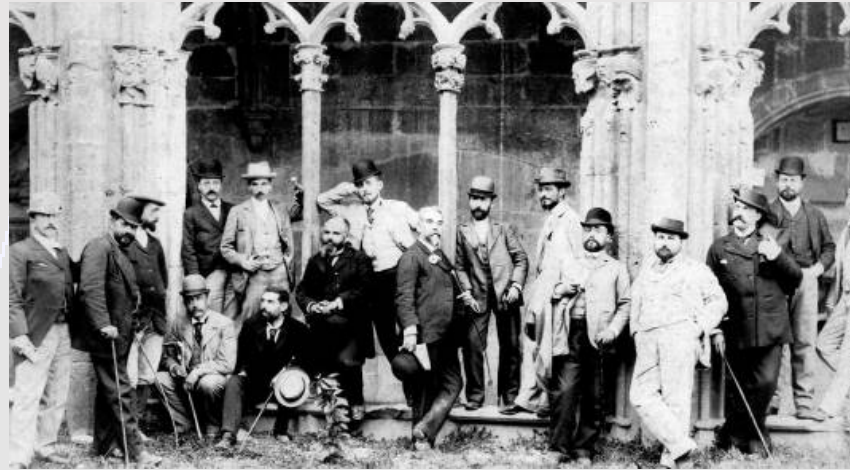
La novedad técnica siempre plantea inicialmente un riesgo más probable respecto a lo convencional pero a cambio ofrece la posibilidad de un mayor enriquecimiento al adquirir ventaja respecto a los competidores.

## PLANTEAMIENTO (5)

Rápidamente se incorporó a estas revistas la publicidad como mensaje suplementario insertado dentro de la revista. Esta publicidad cumplía diversas funciones simultáneamente: el sustento económico de la revista, la divulgación de las coordenadas de contacto con las empresas que ostentaban las patentes correspondientes a las nuevas técnicas, etc. pero también una difusión, complementaria, pero informal, del nuevo conocimiento basado en la capacidad de síntesis y seducción propia del mensaje publicitario que induce al uso y consumo de la técnica descrita.

<b>VIGUETAS Y SOPORTAPOSTES "NUÑEZ"</b> DE HORMIGON PRETENSADO APROBADAS Y REVISADAS POR LA DIRECCION GENERAL DE ARQUITECTURA	
<b>FABRICAS</b> Van Dyck, 50 - Teléf. 1806 Carretera de Madrid, Km. 8	<b>OFICINAS</b> Gómez Arias, 12 - Teléf. 1084
<b>SALAMANCA</b>	
<b>"VIGUETAS MARTINO"</b> DE HORMIGON PRETENSADO <b>PIEDRA ARTIFICIAL</b>  Tubos - Postes - Lavaderos - Frogaderos. Sistemas de forjado construidos en obra (Aprobados por la D. G. A.) Estructuras vibradas. Mosaico hidráulico. Piezas especiales <b>BARCELONA: Padre IV, 344-Tel. 257612</b>	<b>CONCISA</b> CONSTRUCTORA CIVIL S. A.  Roble, 94 - Teléfono 33 25 19 - MADRID (Tetuán de las Victorias) CONSTRUCCIONES EN GENERAL ALMACENES Y TALLERES <b>PIEDRAS MARMOLES</b>
<b>ECLIPSE, S. A.</b> Especialidades para la edificación Av. Calvo Sotelo, 37 - MADRID - Teléfono 31 85 00 CARPINTERIA METALICA con perfiles especiales en puertas y ventanas PISOS BOVEDAS de baldosas de cristal y hormigón armado patente «ECLIPSE» CUBIERTAS DE CRISTAL sobre barras de acero emplomadas patente «ECLIPSE» ESTUDIOS Y PROYECTOS GRATUITOS	<b>J. Gonzalez Serrano</b> SANEAMIENTO CALEFACCION VENTILACION Barquillo, 10 - MADRID - Teléf. 211817
<b>CARPINTERIA METALICA</b> <b>CERRAJERIA DE LA CONSTRUCCION</b> <b>ESTRUCTURAS METALICAS</b>	<b>PAULINO LORENZO GALLO</b> Milicias Nacionales, 17 - SALAMANCA
<b>AROZAMENA CONSTRUCCIONES, S. L.</b> Hormigón armado y construcciones en general Avenida Zumalacárregui <b>SAN SEBASTIAN</b> Jardines, 15 - Teléf. 21 72 09 <b>M A D R I D</b>	

## PLANTEAMIENTO (6)



En el siglo XIX y parte del XX no se consideraba la posibilidad de la existencia de un sistema formal de formación continuada al no disponer los profesionales de medios para desplazarse ágil y regularmente hasta los centros de formación. La mayor parte de los profesionales que ejercían actividades con un alto contenido científico-técnico continuaban su puesta al día durante decenios utilizando no tan solo los canales formales, como pueden ser los libros, los manuales o incluso los cursos por correo, sino también mediante canales de rango más informal, como las revistas o los catálogos comerciales, publicaciones gratuitas que incluyen publicidad. Si entrevistáramos a arquitectos con muchos años de ejercicio profesional, nos sorprendería el volumen de nuevos conocimientos científico-técnicos que ha adquirido con posterioridad a su graduación y los canales de comunicación por los que ha recibido dicha actualización. Incluso tal vez alguno, a título personal y de comentario, ponderaría la claridad y didáctica de alguna de estas publicaciones “menores”.



## PLANTEAMIENTO (7)

La publicidad en las revistas técnicas no tan solo se ha mantenido durante décadas sino que parece aumentar y evolucionar cada día, por lo que cabe suponer que el empresario anunciante que la sufraga económicamente alcanza sus objetivos comerciales. Por lo tanto hay que admitir como hipótesis que la publicidad impresa es también un canal de difusión del nuevo conocimiento en la medida que contribuye a la extensión de su uso mediante la persuasión en el balance pros y contras que plantea siempre cualquier novedad.



VETIBCO  
del 15 al 30 de mayo

Al principio fue pura inspiración y entusiasmo con muchas preguntas, esquemas técnicos, problemas... pero entonces conocí a Reynaers. Juntos desarrollamos mis ideas.

Reynere & parits • Cortada • Marco Carlin • Araluis • Prefabrica Solar

REYNAERS



# Largila

nueva teja de barro cocido

Peso: 3,5 kg  
Resistencia: 120 mm/m<sup>2</sup>  
Inclinación media no cubierta: 30,0

Esta teja de barro cocido, fabricada en España, es el futuro de la teja de barro cocido. Su diseño innovador, su estructura y su acabado la convierten en una teja de barro cocido perfecta, capaz de soportar fuertes vientos, nevadas de hasta 20 cm por metro, en las condiciones ambientales más desfavorables.

El barro cocido, material noble y sano, protege la vivienda contra la condensación, ofrece colores naturales y naturales, claros y oscuros.

Su sistema de gran resistencia le permite soportar el peso del tiempo, facilitando el mantenimiento rutinario de la teja.

Una teja perfecta, que recuerda al de la Gran Gable, confiere al tejado un carácter americano.

Largila, nueva teja de barro cocido, es el futuro de la teja de barro cocido. Su diseño innovador, su estructura y su acabado la convierten en una teja de barro cocido perfecta, capaz de soportar fuertes vientos, nevadas de hasta 20 cm por metro, en las condiciones ambientales más desfavorables.

Este producto recibe un control riguroso permanente.

Tuberías Lartigue et Dumes  
Grupo Glanville Hermance  
Distribución: 30, rue de Passant  
33001 ALCOU - FRANCE  
Tuberías: 30, rue de Passant  
33001 ALCOU - FRANCE  
Tuberías: 30, rue de Passant  
33001 ALCOU - FRANCE

© 2001 Lartigue et Dumes  
Distribución: 30, rue de Passant 33001 ALCOU - FRANCE  
Diseño: recibirá gratuitamente el catálogo de Lartigue et Dumes.

HOJERÍA Y ARRALUIS  
Prefabrica  
Distribución:

## OBJETIVOS

El objetivo principal de esta tesis en curso es conocer de qué forma, cómo y cuando se divulgan en arquitectura los nuevos conocimientos y aplicaciones desde el punto de vista de su vehiculación a través de la publicidad contenida en las revistas técnicas gracias a su capacidad de inducción directa en la toma de decisiones por parte de los arquitectos prescriptores.

Desde el punto de vista científico-técnico el mundo no constituye una red de conocimiento homogénea sino que en cada área geográfica, social o política cada técnica o producto adquiere un perfil propio en función de circunstancias locales que dan ventaja a la presencia y desarrollo de ciertas innovaciones u obstaculizan otras.

Se plantea pues el objetivo de conocer también las diferencias en el mensaje publicitario entre diversos países europeos (España e Italia) y entre éstos y un país latinoamericano como México.



## HIPÓTESIS DE PARTIDA (1)

La evolución diacrónica de la publicidad nos va evidenciar también el proceso de sustitución de las técnicas de producción a medida realizadas a cargo de artesanos hábiles y sus ayudantes, por las técnicas de producción masiva industrial realizadas por empresas.

Ello significa no tan solo un cambio de los agentes aplicadores del conocimiento sino también de un cambio de los titulares ostentadores del conocimiento y su evolución. Los gremios por ramos van a ser substituidos por asociaciones empresariales por ramas industriales. Este fenómeno se va a producir en paralelo a la generalización de las patentes y la implantación de las marcas.

**PISOS Eldovia PATENTADOS**  
BOVEDILLA ENCOFRADORA • PIEZA ÚNICA Calificado de seguridad para la sobrecarga. 6,3 t. e. e.

En un vagón de 10 toneladas enviamos 200 m<sup>3</sup> de bovedilla • Se hacen viguetas de 25 y 50 centímetros de anchura, sin encofrado • Sirven todas las varillas de 5 a 30 mm. (amplia distribución).

 Peso, 3 Kg.  
Volumen, 6 lit.  
• Precio, 11 ptas. m<sup>3</sup>



Dimensiones: 25 x 25 x 11 centímetros. Distribución ligera: Suelo terminado de hormigón armado - Sin encofrado - Superficie inferior, lisa, plana, de cordalita.

PIDANOS INFORMACION • MANUEL CABEDO PAVIA • Grabador Esteve, 16, VALENCIA • EXPORTAMOS A TODA ESPAÑA

INSTALACIONES GENERALES  
**F. FRANQUESA**



DECORACIÓN  
EBANISTERÍA Y CARPINTERÍA  
PARQUETS ESPECIALES

SECCION  
AV. JOSE ANTONIO 44.5  
TELÉFONO 13303  
TALLER  
BARRIO DE LA BOCA, 18

## HIPÓTESIS DE PARTIDA (2)

La empresa fabricante o comercializadora de productos para la construcción trata de ser depositaria en exclusiva de un nuevo conocimiento. Quien detente antes, o en exclusiva, este nuevo conocimiento posee una ventaja diferencial que le otorga una mayor posibilidad de enriquecimiento. Para ejercitar esta ventaja el industrial debe propagar las posibilidades de aplicación de estos nuevos conocimientos de los que dispone entre sus clientes para persuadirlos de sus ventajas y motivar así su uso o adquisición.

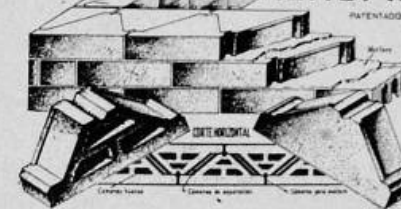
En este caso se trata de clientes "tecnificados" (los arquitectos prescriptores), clientes que no adquieren el producto sino que lo prescriben a terceros, haciéndose responsables del resultado. Para ello el industrial-comercializador debe generar una confianza científico-técnica suficiente entre los prescriptores para salvar las reticencias propias de quien debe abandonar una práctica segura, pero imperfecta, en aras de una práctica incierta pero presumiblemente más perfecta.



ARQUITECTOS  
CONTRATISTAS

BLOQUES para toda clase de MUROS  
ALTA RESISTENCIA  
NO requiere ARMADURA de HIERRO  
Más rápida construcción • Gran economía

CONSTRUCCIÓN CON  
DOBLE AISLAMIENTO  
BECKENBAU



Fabricado a mano en pie de obra

Declarado como «Material aprobado por el  
INSTITUTO NACIONAL DE LA VIVIENDA»

La Hispanense Industrial y Comercial, S. A.

BARCELONA : Bruch, 42 - Teléfono 13978

MADRID : Avenida Calvo Sotelo, 21 - Teléfono 17134

## HIPÓTESIS DE PARTIDA (3)

La continua aparición frenética de nuevos productos exige pues la necesidad de divulgar paralelamente los nuevos conocimientos que los sustentan, valoran y dan fiabilidad, anticipando el concepto actual de formación continuada del profesional.

Sin embargo, el prescriptor desde la prudencia profesional mantiene una reticencia al cambio y debe comprobar que el nuevo producto substituye al antiguo con las mayores ventajas y las menores desventajas. Este balance persuasivo se confía a la publicidad, que se convierte en el motor de la implantación del cambio técnico en la sociedad.

En la publicidad se encontraran campañas de signo diverso desde el punto de vista científico-técnico. Hay campañas de divulgación de novedades pero también campañas de mantenimiento o de consolidación de la imagen corporativa, las cuales transmiten al profesional valores no explícitamente científico-técnicos como la calidad de la atención

**terratherm**  
calefacción por el suelo  
HOUVENAGHEL  
Bomba de calor

la calefacción racional

Terminación sencilla. Alta Calidad. Sin necesidad de obras. Fácil instalación.

Una temperatura de radiación homogénea a lo largo de toda la estancia.

**Economías de energía**  
El suelo radiante, comparado con radiadores, ofrece una gran ventaja de ahorro de energía. Gracias a su gran capacidad térmica, el sistema Terratherm permite una reducción de calor, reduciendo el consumo energético. Además, el sistema Terratherm permite una reducción de calor, reduciendo el consumo energético. Además, el sistema Terratherm permite una reducción de calor, reduciendo el consumo energético.

**Porque usted piensa en el futuro**  
Pensar a lo largo del tiempo, es una necesidad. El sistema Terratherm es una inversión que garantiza un ahorro de energía a lo largo del tiempo. El sistema Terratherm es una inversión que garantiza un ahorro de energía a lo largo del tiempo.

**APLICACION DIRECTA DE LA ENERGIA SOLAR**

Los materiales Terratherm están garantizados durante diez años.  
Cobertura por defecto: hasta 30.000.000 de D. M.

**polymuton**  
Gesellschaft für Wärmetechnik mbH

**optimer,s.a.**  
OPTIMIZACIÓN ENERGÉTICA

Distribución exclusiva para España  
C/ Puerto Real, 2, Madrid-18. Tlf. 250 32 00-250 32 06

**Tejidos metálicos para Arquitectura e Interiorismo**  
Finso Arquitectura S.L. le asesora en sus diseños

**Finso Arquitectura, S.L.**

**Barcelona**  
C/ de Madrid, 144  
08023 - Terrassa  
Tel. (34) 93 756 1001  
Fax. (34) 93 755 0300  
www.finsoarquitectura.com

**Madrid**  
Calle de S. p. 1 - 1º B  
28007 - Madrid  
Tel. (34) 91 576 9943  
Fax. (34) 91 575 1908  
Finsoarquitectura@finsoarquitectura.com

## HIPÓTESIS DE PARTIDA (4)

En el proceso de introducción en el mercado de las nuevas técnicas se utiliza también a menudo la publicidad comparativa respecto a la técnica ya existente a la cual se quiere desplazar de las preferencias del prescriptor. En estos comparativos se vierten a favor contenidos científico-técnicos rigurosos pero también se entremezclan, a veces y de forma involuntaria, falsos conceptos, banalidades, imprecisiones o simples intuiciones no contrastadas. No se puede descartar pues que la publicidad científico-técnica también haya colaborado al enraizamiento en el sentir

# Calificación

## por Aire Conducido



Un sistema decididamente mejor

La calificación de edificios o departamentos destinados a vivienda por el nuevo sistema de calefacción de aire forzado calentado, presenta un número de ventajas tan decisivas, que sin ningún género de dudas habrá de recibir el favor de los señores Arquitectos y Contratistas de Obras que deseen marchar en sus proyectos al nivel del progreso mundial.

Los principales puntos de superioridad de nuestro sistema son:

- Rapidez de obtención de la temperatura deseada.
- Efecto de ventilación con la correspondiente eliminación de olores que desaparecen como consecuencia de la ligera sobrepresión que se crea en la atmósfera de las habitaciones. Por el mismo motivo, renovación constante de la atmósfera con la impresión de aire fresco y limpio, evitando los perniciosos efectos del aire viciado o estancado.
- Eliminación de la excesiva seguridad del aire que produce todos los demás sistemas de calefacción.
- Mayor limpieza, por aspiración automática de cenizas y residuos, desde siempre se acciona el polvo, y por ser forzado hacia el exterior el que se produce normalmente en los interiores.
- Al no requerir espacio de ninguna clase para radiadores ni tuberías, permite a los señores arquitectos y decoracionistas, con mayor facilidad y gusto, los efectos de ornamentación deseada, al mismo tiempo que los facilita una mejor distribución y aprovechamiento del espacio.
- La gran experiencia obtenida tras largos años dedicados a la calefacción por aire con fines industriales, en esta actividad fuimos los primeros en trabajar en España, nos da incontestable autoridad al recomendar ahora la aplicación de los mismos métodos para locales destinados a vivienda.

Anglo Española de Electricidad, S. A.  
C/ José Antonio, 525  
Barcelona

C/ José Antonio, 31-c  
Madrid

## HIPÓTESIS DE PARTIDA (5)

El mensaje publicitario no es un acto informativo concreto y puntual sino que se inscribe dentro de una estrategia preconcebida, denominada campaña, de la que forman tanto contenidos tangibles como intangibles, dirigidos hacia el prescriptor, Los medios utilizados y los recursos movilizados son comparables por su capacidad de persuasión a los que utiliza cualquier ámbito educativo o formación de opinión.

**Halasa anuncia informando**

**novanol**  
HOJA VINILICA PARA IMPERMEABILIZACIONES DEFINITIVAS

La cubierta de un edificio es, quizá, el elemento de la construcción que mayores problemas puede proporcionar si no está debidamente concebida y ejecutada, siendo su impermeabilidad factor decisivo de su eficacia.  
Cerca de 4 millones de metros cuadrados de cubiertas han sido impermeabilizadas por HALESA con éxito absoluto.

CONDICIONES PARA QUE UN MATERIAL IMPERMEABILIZANTE SEA EFICAZ

- 1.ª Sus propiedades de elasticidad e impermeabilidad no deben modificarse sensiblemente con el tiempo.
- 2.ª La influencia de las temperaturas extremas sobre el material deben ser mínimas.
- 3.ª La adherencia a la base deberá estar limitada o estudiada especialmente para evitar que al posible agrietamiento del soporte se transmita al material impermeabilizante, produciendo su rotura.
- 4.ª La disposición de los materiales en la cubierta debe ser proyectada en función de las características especiales de cada caso, debiendo ser aplicados por verdaderos especialistas.

**CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS**

Peso específico: 1,3.  
Resistencia al calor: Puede resistir eventualmente temperaturas del orden de 100°C.  
Resistencia al frío, dinámicas: -13°C.  
Resistencia al frío, estáticas: Más de -21°C.  
Resistencia a los agentes químicos: Resiste prácticamente a todos los agresivos químicos, exceptuando algunas cetonas aromáticas.  
Resistencia a la abrasión: después de 1.750 fricciones de abrasímetro: Menor de 0,05 gramos/10 cm.<sup>2</sup> de superficie.  
Resistencia al punzonamiento con carga permanente: 1,2 kg/mm.<sup>2</sup>  
Resistencia al rasgado con punzón de 2 mm.: 10 kg.  
Resistencia al fuego: No mantiene la combustión.  
Impermeabilidad: Absoluta.  
Resistencia a la tracción: 185 kg/cm.<sup>2</sup>  
Resistencia a la tracción después de 5 ciclos de envejecimiento: 185 kg/cm.<sup>2</sup> (1).  
Alargamiento: Mayor de 250%.  
Resistencia al 100% de alargamiento: 53 kg.  
Resistencia a la dobladura después de 200.000 ciclos: inalterada.  
Resistencia al envejecimiento artificial acelerado (hoja de 0,25 mm.): inalterable 10 ciclos.

(1) Las muestras envejecidas fueron rotas a la tracción en el Departamento de Plásticos Edificio de la Ciencia (espaldante JG/AB-503) con una resistencia de 185 kg/cm.<sup>2</sup>, rompiendo fuera de la zona soldada.

Neves de laminación en frío, Enalidea (Avilés).  
120.000 m.<sup>2</sup> impermeabilizados con NOVANOL desde el año 1962

**LA HOJA NOVANOL**  
El NOVANOL es un material elaborado con resinas vínicas y escarto totalmente de materiales sintéticos.  
La elaboración del NOVANOL ha sido confiada por HALESA a CEPLASTICA, una de las más importantes fábricas de plásticos de España, cuya experiencia y control técnico garantizan la calidad y perfecta uniformidad de la hoja.  
El sistema de impermeabilización NOVANOL está avalado por el Documento de Identidad Técnica núm. 30, emitido por el Instituto Eduardo Torroja y en consecuencia cumple las normas MV-20-1870, según su apartado VI-6-4.

**PROPIEDADES**  
La hoja NOVANOL goza de notable estabilidad a la acción del tiempo, elasticidad permanente y una gran resistencia al impacto y a la rotadura.  
Las uniones de la hoja, unidas a una técnica de soldadura láser desde un punto de vista mecánico, nos permiten obtener un recubrimiento impermeable de cubiertas de absoluta garantía.

**ENVEJECIMIENTO**  
Muestras del NOVANOL soldadas con PG-30 han sido sometidas en el Laboratorio Central de Ensayos de Materiales a una prueba de envejecimiento artificial acelerado de diez ciclos y con temperatura que oscila entre -21° y +60°C, con períodos de luz del arco eléctrico de carbón y lluvia. Según el expediente número 21.426 no se observó alteración apreciable en ninguno de las muestras envejecidas, en el sentido de que el material no perdió su elasticidad ni se despegaron las zonas soldadas.  
El NOVANOL es inalterable a la acción de los agentes químicos más usuales.

**Halasa**  
MADRID: CARRETERA VILLAVEVERDE A VALLECAS, 299 - TELÉFONO 203 80 40 (5 LINEAS)  
BARCELONA: COMARCA DE BENEIXE, 33 - TELÉFONO 339 91 97  
PRODUCTOS MASTER BUILDERS: POZZOLITH - EMBECCO - MASTERPLATE  
PRODUCTOS HALESA: NOVANOL-MORTERO CELULAR - STATOFIX - PLASTOMASTIC

14

## HIPÓTESIS DE PARTIDA (6)

El mensaje publicitario no es uniforme, ni genérico ni descontextualizado. El mensaje publicitario se conforma después de estudiar el perfil del público al cual va destinado. Por ello, a través del mensaje publicitario, se puede interpretar también algunas de las características del tejido profesional receptor del mensaje, características que ilustran sobre su rol social, conocimientos, preferencias, prejuicios, etc.





## HIPÓTESIS DE PARTIDA (y 7)

El mensaje publicitario es también una presión constante que ejerce el primer mundo sobre el resto, no tan solo para imponer y extender el uso de sus productos sino para privilegiar y jerarquizar los valores intangibles que acompañan a dichos productos, asociándolos al bienestar material de la sociedad que los produce. La exportación a medio y largo plazo de ciertas tecnologías de unos países a otros ha generado a menudo trastornos en el país de destino, tanto en su tejido productivo como en el medioambiente, generando siempre una dependencia tecnológica que dificulta la creación autóctona de conocimiento propio. La influencia de unas sociedades sobre otras se ejerce también en el campo científico-técnico y la publicidad es uno de los altavoces de esta penetración de dominios.



# Largila

nueva teja de barro cocido

Peso: 3,5 kg  
Resquebamiento: 13,5 por 102  
Porosidad media no cubierta: 35,2

Estos cobles azules especialmente profundos, al mismo tiempo que permiten una gran facilidad de colocación, proporcionan una estanqueidad perfecta, incluso en las pendientes menos inclinadas (10°) a 100 cm por metro, en las condiciones atmosféricas más desfavorables.

El barro cocido, material noble y sano, preserva su armonía contra la condensación; ofrece colores mates y naturales, claros u oscuros.

Su epidermis de gres conserva la patina del tiempo, facilitando el envejecimiento natural del tejado.

Está hecho generoso que recuerda al de la Teja Galés, confiere al tejado un volumen armonioso.

Largila, nueva teja de barro, es el fruto de largas investigaciones de la Empresa Tulleries Lartigue & Dumas.

Este producto recibe un control riguroso permanente.

**Tulleries Lartigue et Dumas**  
Grupo Giardoni-Herrmann  
Domicilio social: 52, route de Pessan  
32001 AUCH - FRANCIA  
Teléfono: 043 05 10 10 (024)  
Telex: 33000 Tullier Auch  
Fábricas: Auch - Agen - Gan

Clipper que se ha de cortar y enviar a Tulleries Lartigue & Dumas, 52, route de Pessan 32001 AUCH - FRANCIA  
Desio recibir gratuitamente su documentación teja Largila.

HOMBRE Y APELLIDOS: \_\_\_\_\_  
Profesión: \_\_\_\_\_  
Dirección: \_\_\_\_\_



DEFIENDA SUS INTERESES Y SATISFAGA SU GUSTO  
COLOCANDO EN SUS CONSTRUCCIONES UN MOSAICO DE CALIDAD

ESTA NORMA ES OBSERVADA  
EN LAS OBRAS SELECTAS DE TODA  
ESPAÑA, COLOCANDO

# Mosaicos Escofet

CONSULTE A SU ARQUITECTO  
O TECNICO DE LA OBRA

Exposición y venta: Plaza Universitaria 83. Telef. 21992

Palabras clave: **revistas técnicas, difusión del conocimiento, publicidad técnica, historia de la tecnología.**



**Muchas gracias**



**Departament  
de Construccions Arquitectòniques I  
Escola Tècnica Superior d'Arquitectura del  
Vallès (ETSAV)  
Universitat Politècnica de Catalunya (UPC)**



**C/ Pere Serra, 1-15  
08173 St. Cugat del Vallès  
tel. (00 34) 93 401 78 89 (Sra. Marta)  
fax. (00 34) 93 401 79 01**

**e.mail [joan.lluis.zamora@upc.edu](mailto:joan.lluis.zamora@upc.edu)  
mobil (00 34) 680 632 387**