

# C

SEMANA INTERNACIONAL  
DE LA CONSTRUCCIÓN  
INTERNATIONAL  
CONSTRUCTION WEEK

8 - 11 MAYO / MAY



SALÓN DE LA CONSTRUCCIÓN BUILDING  
[www.construtec.ifema.es](http://www.construtec.ifema.es)

8 - 11 MAYO / MAY

# PIEDRA

FERIA INTERNACIONAL DE LA PIEDRA NATURAL  
INTERNATIONAL NATURAL STONE FAIR

[www.piedra.ifema.es](http://www.piedra.ifema.es)

8 - 11 MAYO / MAY

# VETECO

SALÓN INTERNACIONAL DE LA VENTANA Y EL  
CERRAMIENTO ACRISTALADO INTERNATIONAL WINDOW,  
CURTAIN WALLS & STRUCTURAL GLASS TRADE SHOW

[www.veteco.ifema.es](http://www.veteco.ifema.es)

ORGANIZA / ORGANISED BY

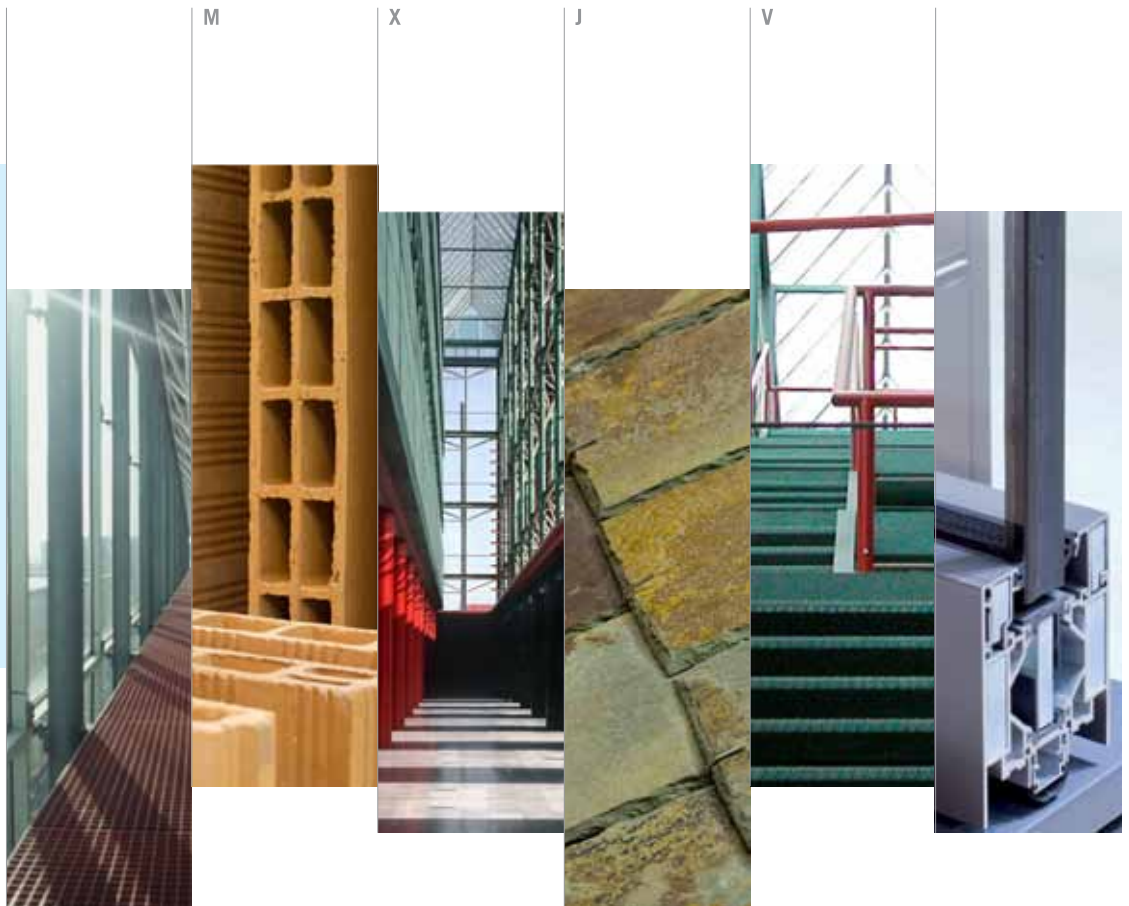


FERIA  
de  
Madrid

TU ENCUENTRO  
YOUR MEETING

Juntos  
construimos  
el futuro.

*Together we  
build the future.*



**LINEA IFEMA / IFEMA CALL CENTRE**

LLAMADAS DESDE ESPAÑA / CALLS FROM SPAIN  
INFOIFEMA 902 22 15 15  
EXPOSITORES / EXHIBITORS 902 22 16 16

LLAMADAS INTERNACIONALES (34) 91 722 30 30  
INTERNATIONAL CALLS  
FAX (34) 91 722 58 07

IFEMA Feria de Madrid  
28042 Madrid  
España / Spain

# **promax**

PROTECCION DE MADERAS, S.A.  
PROTECCION DE MADERAS, S.A.



GRUPO

**Zeltia**  
SOCIEDAD ANONIMA

**Tratamientos  
curativos y  
preventivos  
contra insectos  
y hongos  
xilófagos en  
madera  
estructural**



Mirador de Lindaraja. Alhambra de Granada

**Restauración especializada de la  
madera mediante el sistema BETA, a  
base de resinas epoxídicas especiales y  
varilla de fibra de vidrio pretensada**



Sillería del coro de la iglesia de San Martín de Pinario (Santiago de Compostela)

Avda. Fuentemar 16. Polígono Industrial de Coslada • 28820 Coslada (Ma-  
drid) Tel. 91-6690834 • Fax 91-6738785 • [www.promaxsa.com](http://www.promaxsa.com)

E-mail [promaxsa@promaxsa.com](mailto:promaxsa@promaxsa.com)

DELEGACIONES DE PROMAX

MALAGA  
Tel. 952 363 914

BARCELONA  
Tel. 93 219 55 71

SEVILLA  
Tel. 954 942 621

VALENCIA  
Tel. 963 84 60 07

**Protección  
de edificios  
atacados  
por  
termitas,  
mediante  
cebos  
antiquitínicos**



20-01

Sello  
de  
calidad

**AITM**



\*ESTA SECCIÓN DE LA REVISTA SÓLO SE INCLUYE EN LOS EJEMPLARES QUE SE RECIBEN POR SUSCRIPCIÓN E INTERCAMBIO

Publicación bimestral  
ISSN 0044-9261

Imprime:  
Artes Gráficas Palermo, S.L.  
Avda. de la Técnica 7. Pol. Ind. Santa Ana  
Tfno. 91-499.01.30. Fax. 91-4990099  
28529 Rivas (Madrid)  
Depósito Legal M: 10.526-1963

Director:  
J. Enrique Peraza

Comité de redacción:  
Carlos Baso López  
Marco A. González Álvarez  
Fernando Peraza Sánchez

Redacción:  
Antonio Camacho Atalaya  
Ignacio Bobadilla Maldonado  
Miguel Esteban Herrero  
Emilio Luengo Cuadrado  
Gonzalo Medina Gallego

Jefe de redacción:  
Guillermo Íñiguez

Secretaría de Redacción:  
Pilar Hernández

Publicidad:  
M<sup>a</sup> Pilar Zapata

Colaboradores extranjeros:  
Chile  
Cecilia Poblete  
John Chilton  
Reino Unido  
Erik Bauer  
Alemania  
Philippe Crubilé  
Francia  
Attila Nagy  
Hungria  
Lezsek Zukowsky  
Polonia  
Martin Sarkan  
República Checa  
Jaime Aguiló  
Sudeste asiático  
Nelly Malmanger  
Países nórdicos

#### Composición de la Junta Directiva de AITIM

##### Presidente

D. Marco Antonio González Álvarez

##### Vicepresidente

D. Santos Pérez Gianini Sector Carpintería en general y muebles de cocina

##### Vocales empresarios

D<sup>a</sup> Genoveva Canals. Sector Tableros en general  
Pedro Garnica Ortiz  
Sector Tableros contrachapados  
D. José Ramón García. Sector Puertas, ventanas e  
Instaladores de carpintería  
D. Javier Hervás Vázquez. Sector Pavimentos  
D. Manuel Muelas Peña. Sector Casas de madera  
D. Pedro Vesga Carasa. Sector Estructuras de  
madera

##### Vocales institucionales

Representante del Ministerio de la Vivienda  
D. Javier Serra María-Tomé  
Representante de la E.T.S.I.M. Estructuras  
D. Francisco Arriaga Martitegui  
Representante del I.N.I.A.  
D. Juan Ignacio Fernández-Golfín Seco  
Representante del Consejo Superior de Arquitectos  
D. Joseba Escribano Villán

Representante del Consejo General de la  
Arquitectura Técnica  
D. Alberto Serra María-Tomé (Tesorero)

Director Técnico de A.I.T.I.M.  
D. Fernando Peraza

Secretario de A.I.T.I.M.  
D. José Enrique Peraza

Prohibida la reproducción total o parcial de cualquier trabajo incluido en esta revista, sin previa autorización, aunque se cite su procedencia. Los conceptos y opiniones en cada trabajo o noticia, son de la exclusiva responsabilidad del autor, no responsabilizándose ni solidarizándose necesariamente la revista.

REDACCIÓN, ADMINISTRACIÓN Y PUBLICIDAD: CALLE DE LA FLORA 3, 2º DCHA. 28013 MADRID.  
TFNOS. 91-542 58 64 - 547 85 01. FAX 559 05 12. INFORMAME@AITIM.ES WWW.AITIM.ES

## SUMARIO

### EDITORIAL

5 Editorial Vivir puede matar

### 6 CARPINTERIA

6 La carpintería del COAM realizada por Guillén I. de la M.  
LUIS ORAMAS. ARQUITECTO

### 16 ESTRUCTURAS

16 La madera estructural en geometrías complejas

MIGUEL NEVADO. ARQUITECTO

20 Pasarela sobre el Guadalquivir

MIGUEL NEVADO. ARQUITECTO

24 Bóveda en Monzón de Campos (Palencia)

MIGUEL NEVADO. ARQUITECTO

24 Tapial contemporáneo y tableros contralaminados

EMILIO HORMÍAS Y SANDRA BESTRATEN. ARQUITECTOS

### 32 PRODUCTOS

32 Novedades de Quimunsa y 3 ABC Lasures

34 Nuevos productos de Hasslacher para la construcción con madera

CARLOS BASO LÓPEZ. DR. INGENIERO DE MONTES

38 Calibración y medidas de equipos para secado

JUAN I. FDEZ.-GOLFÍN Y MARTA CONDE. DRs. INGENIEROS DE MONTES

### 42 ARTE Y CULTURA

42 Richard Nonas, maestro norteamericano del minimalismo

LUIS ORAMAS. ARQUITECTO

48 La ciencia forestal en la vida de J. W. von Goethe

CATALINA SOTO DE PRADO Y OTERO. PROFESORA DE FILOLOGÍA ALEMANA DE LA UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

52 La madera en el arte y uso de la architectvra

FRAY LORENZO DE SAN NICOLÁS

### 58 DIRECTORIO COMERCIAL

### 65 MERCADO: WOOD NEWS\*

65 El mercado de la madera en el mundo

MARTA BERMÚDEZ DE CASTRO. ECONOMISTA Y MARCO ANTONIO GONZÁLEZ ÁLVAREZ. DR. INGENIERO DE MONTES

### 78 DIRECTORIO DE TECNOLOGIA\*

### 81 SUPLEMENTO FEIM\*



Consejo Superior  
de los Colegios de Arquitectos  
de España

## vivir puede matar

Las ferias industriales se promovieron en origen por parte de los propios empresarios y servían para la exposición pública de los productos de una zona o de un sector industrial determinado y eran un punto de encuentro entre fabricantes, distribuidores y compradores. En las ferias se cerraban acuerdos comerciales que en muchos casos garantizaban al fabricante una cartera de pedidos y trabajo para una parte importante del año, se reunía a los distribuidores para darles a conocer las novedades y las estrategias para el periodo siguiente, se agasajaba a los compradores distinguidos, etc.

Con el paso del tiempo las ferias se profesionalizaron e independizaron debido a la complejidad de organización y financiación, incorporando espacios y edificios, instalaciones y servicios.

Con el desarrollo del Estado de la Autonomías, se han multiplicado en nuestro país los espacios expositivos, incluso en el ámbito local, de forma parecida a otras grandes infraestructuras como aeropuertos, palacios de congresos, parques tecnológicos, etc. Como se ha visto ahora, estas infraestructuras no siempre han sido inversiones acertadas, estaban sobredimensionadas y provocan en este momento pérdidas millonarias a las administraciones.

Esto, salvando las distancias, está ocurriendo en algunas instituciones feriales. Por un lado porque estaban parcialmente politizadas y las empresas eran a veces 'obligadas' a participar lo que daba una sensación de vitalidad que no era real. Por otro por la propia situación económica.

A esto se suma que el modelo ferial que hemos conocido hasta ahora se encuentra en una encrucijada tanto por la situación económica, como por el cambio de modelos y usos del mercado. Por ejemplo algunas grandes empresas optan por 'miniferias paralelas' invitando a sus clientes a la presentación, en sus instalaciones, de sus novedades y ofertas, lo que a la larga les sale más barato y efectivo.

Por otro lado, las nuevas tecnologías asociadas a internet ponen a las empresas medios de marketing más directos y baratos: publicidad on-line, redes sociales, etc.

Como consecuencia de todo ello estamos asistiendo ya al descalabro de las principales ferias de nuestro sector -mueble, madera, construcción- o a su intento de salvación mediante su agrupación con ferias similares o sinérgicas, a la salida al exterior o a su suspensión directa de manera más o menos pública.



La sintomatología es clara, las empresas no acuden pero los visitantes tampoco, en un círculo vicioso que es difícil romper por falta de confianza en el modelo: ambos se necesitan, pero ambos se lastran mutuamente. Pese a que parece existir un pacto de silencio para no enfrentarse a esta realidad y en cada convocatoria se genera un falso optimismo que mantiene la esperanza de que las cosas se arreglen solas es difícil salvar los restos del naufragio y es preciso encarar la nueva situación.

Estamos seguros que los responsables de las ferias se encuentran de lleno en esta tarea y sólo sobrevivirán las que sean verdaderamente rentables.

El modelo ferial actual no está muerto pero debe reanimarse potenciando sus fortalezas como la especialización, el cara a cara entre clientes y proveedores, el conocer de primera mano los productos y equipos, el disponer de toda la oferta en una sola oportunidad, el atisbar las tendencias, conocer los precios, etc. a la vez que se minimizan sus debilidades (la carestía de atención de un stand y gastos asociados, la limitación presupuestaria en inversiones, la ausencia de visitantes que son muy selectivos, etc.).

Es evidente que los profesionales que gestionan las instituciones feriales conocen perfectamente cuáles son sus oportunidades y, por su propio interés intentarán sobrevivir a la crisis. Como usuarias las empresas les van a demandar que den con la fórmula que haga rentable, atractiva y eficaz su inversión, asegurando la presencia de visitantes profesionales, clientes y compradores. En definitiva que las ferias vuelvan a ser la acción de marketing que las empresas necesitan, en convivencia y complementariedad con los otros canales de promoción y venta, especialmente con los que giran en torno a internet.

En tiempos de crisis las acciones de marketing son, si cabe, más importantes que en tiempos de bonanza, pero tienen que ser muy eficaces, si no, serán desechadas.

Esta es la encrucijada en la que se encuentran las ferias. Esperemos, por el bien de todos, que den con la fórmula adecuada y que se queden en el camino las que no lo consigan. Es ley de vida, ni las personas ni las instituciones son eternas, lo que sirve, sobrevive, lo ineficaz debe abandonarse y no prolongar artificialmente su agonía. De ahí el titular de la editorial.

Nos renovamos para ofrecerle  
**mucho más.**

**t&t** se reinventa para poner en su mano la más amplia gama de fijaciones y uniones metálicas para MADERA; con la máxima calidad técnica, homologados -CE- y con precios que le sorprenderán.

Sea exigente con nosotros y pónganos a prueba. Estamos preparados para responderle como se merece. Con la profesionalidad, la cercanía y el servicio de siempre y con todas las soluciones.

**t&t**

**t&t** es ahora más

**Fijaciones y uniones metálicas para MADERA**

Estructuras ■ Ferretería ■ Jardín ■ Puntas y clavos ■ Tornillería y herramienta

**t&t**

Monte Lacarchela, 9. 31006 Pamplona (Navarra)  
T. 948 23 68 71 - F. 948 29 19 58  
info@tytweb.com - www.tytweb.com

