

MADERA



10 TENDENCIAS 2019 EN DISEÑO DE INTERIORES

Ideas para decorar hogares.



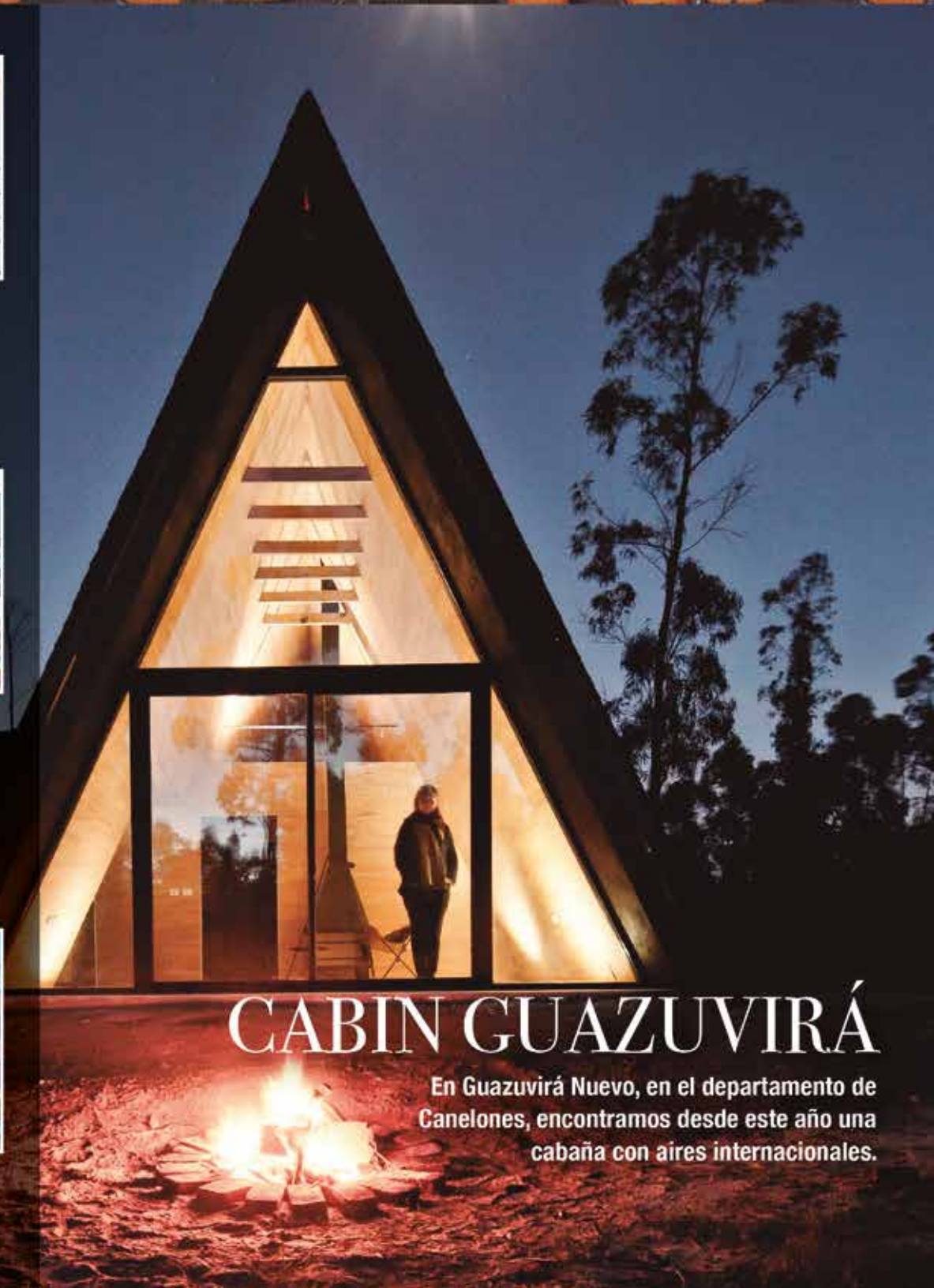
ENTREVISTA A PABLO SOCA

"Primero, entender cuál es la necesidad del cliente y, si tiene algo en mente, bajarlo a la realidad con una idea creativa".



FERIA COMAD 2018

El futuro es sustentable, el futuro es madera.



CABIN GUAZUVIRÁ

En Guazuvirá Nuevo, en el departamento de Canelones, encontramos desde este año una cabaña con aires internacionales.

1964 - 2014

50
años



**Forestal
Caja Bancaria**

www.forestalbancaria.com.uy

**50 años de compromiso
social, ambiental y económico**

MADERA TRATADA
FRETE INGLÉS - FRETE AMERICANO
TIRANTERÍA - DECK - REVESTIMIENTO



**BOSQUES™
PARA TODOS
PARA SIEMPRE**

www.forestalbancaria.com.uy
info@forestalbancaria.com.uy
Telefax: +(598) 474 72058

URUCALK



CALIDAD / RESPALDO / PRECIO

Nuestros productos están presentes en una amplia gama de proyectos arquitectónicos: bancos, viviendas, locales comerciales y edificios. Equipamiento de cocina, mobiliario, placares, vestidores y en general todo tipo de diseño en madera y placa, son valorizados con nuestras terminaciones, ofreciendo soluciones de excelente calidad.

KLEIBERIT®
ADHESIVES • COATINGS

**PRÓXIMAMENTE LLEGA KLEIBERIT AL URUGUAY.
DESDE ALEMANIA, LO MEJOR DEL MUNDO EN ADHESIVOS.**

REPRESENTANTES OFICIALES DE:

DISTRIBUIDORES DE:

ROCHESA
TECNOLOGIA EM TINTAS



INDASA

**ANEST
IWATA**

Farécla





En ocasiones las
prestaciones más importantes
no se ven

Hot Melt

Adhesivo poliuretánico para cantos con cintas de:

- Madera
- Termoplásticas (ABS, PP, PVC, o PMMA)
- Papel decorativo (CCPL, HPL)
- Madera impregnada de resinas.

Recomendado por el 90% de los fabricantes de
enchapadoras de cantos

Para mobiliario interior expuesto a altas temperaturas y ambientes
húmedos (Cocinas, baños, etc).

Rango de fusión a menor temperatura.

Tonos: Incoloro, blanco, marrón y negro.

Presentación: Bolsa de 5 y 20 Kg.

Sustratos: *madera, MDF, finger joint, aglomerados,
contraenchapados, espumas rígidas (PU) y metales no ferrosos.*

PARA
TODO EQUIPO DE
TERMOFUSION



COLONIA:
Barraca Espino, Tel.: 4522 8277
Color Shop, Tel.: 4523 0077

TACUAREMBO:
Dist.Tacuarembó
Tel.: 4632 9292

PAYSANDU:
Miguel Cocchi, Tel.: 4723.0975
Paysandú Maderas, Tel.: 4723 9111

T. Y TRES:
Soto Pinturas
Tel.: 4452 1212

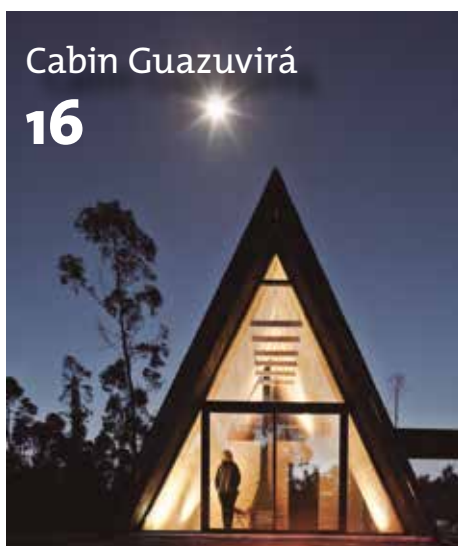
FLORIDA:
1/2 Pulgada
Tel.: 4353 1296

ÍNDICE



10 tendencias
inspiradoras de diseño de
interiores 2019

10



Cabin Guazuvirá

16

Lo que mides llama la atención.	26
Entrevista a Pablo Soca.	32
Diferenciarte de la competencia	36
Feria COMAD 2018	39



PUBLICACIÓN DE LA ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

Fundadores de revista MADERA

Sres. Héctor Da Prá y Delfino
Álvarez

Asociación de Industriales de la Madera y Afines del Uruguay

Presidente Arq. Juan Pablo Martínez

Vicepresidente Ariel Domínguez

Secretario Heber Coitinho

Prosecretario Pablo Soca

Tesorero: Marcelo Serra

Pro tesorero: Esteban Maestro

Vocales

Tomás Aguilera - Andrés Manera

Enrique Serrano - Roberto Cuitiño

Gerardo Boero

Suplentes

Raúl Turnes - Urbano Pérez

Carolina Scavonne - Adrián Landarte

Héctor Pereda - Jorge Rijo

Marcelo Cosia - Gabriel Goldberg

Javier Domínguez - Alejandro Santín

Gabriela Pérez

Comisión fiscal

Ricardo Przepiorka- Claudio Vista

Mauricio Pitetta - Delfino Álvarez

Héctor Elosegui - Osvaldo Rego

Redactor responsable

Arq. Juan Pablo Martínez

Diseño y diagramación

Ricardo Martínez

Imprenta

Utopías

ADIMAU

Yí 1597 primer piso

Tel.: 2900 1706

Cel.: 096 107 016

secretaria@adimau.com.uy

adimau2011@gmail.com

www.adimau.com.uy

Revista Madera

Reg. M.E.C. - tomo XIII- fojas 76.



CARPINTERIA
ARIEL DOMÍNGUEZ SRL

22156663 Av. Gral. Flores 4867 www.kyomuebles.com.uy

Un equipo de profesionales
trabajando a su servicio

Y una planta industrial de 1500m²
de alta tecnología para hacer sus
proyectos realidad

Cocinas
Placares - Vestidores
Instalaciones Comerciales
Proyectos especiales

EDITORIAL

Cerramos este año tras haber realizado una nueva apuesta en capacitación y asesoramiento del asociado de ADIMAU: a comienzo de este año se realizó el curso de Gestión de Pymes que generó amplias discusiones sobre cómo aplicar los conceptos generales del management en carpinterías como las nuestras.

Sobre fin de año, una consultora argentina experta en reingeniería para la optimización de procesos en un nuestros talleres, mediante lean manufacturing. También nos tiene muy felices haber concretado el reacondicionamiento del salón de actos que, nuevamente, podrá ser disfrutado.

Confiamos en que estos pasos que estamos dando sean los primeros de muchos y que entre todos podamos seguir sumando.

Arq. Juan Pablo Martínez, presidente



EL SABER DE LA ESPECIALIZACIÓN 1955-2017



CONSULTE NUESTROS MÁS DE 100 MODELOS

www.delfinoalvarez.com

Euclides Salari 3414
Tel. 2215 7588



ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

SEÑOR INDUSTRIAL DE LA MADERA

De nuestra consideración:

Es nuestro deseo, acercarnos a todos los industriales de la madera del país, la razón es la consolidación de un gremio unido y verdaderamente representativo, que refleje la realidad del sector.

Entre los decretos aprobados por el Poder Ejecutivo, se encuentra la convocatoria a los Consejos de Salarios, al efecto fuimos convocados como la gremial representativa de la industria de la madera a integrar la mesa de negociaciones, conjuntamente con los delegados de los trabajadores y con el delegado del Poder Ejecutivo.

Creemos que en la medida que el gremio se fortalezca, con la mayor cantidad de industriales asociados a la Institución, las decisiones que se tomen, previa consulta al sector, redundarán sin ninguna duda, en beneficio de cada una de las empresas que lo componen.

Durante el presente año comenzarán las negociaciones a efectos de la homologación de un Convenio Colectivo que fijará salarios y demás condiciones de trabajo, para todos los trabajadores del sector.

A fin de que conozca lo que es la Asociación de Industriales de la Madera, le realizamos un resumen de sus fines.

Entre sus fines, podemos destacar:

- Promover el progreso del gremio en sus distintos aspectos
- Estimular la ayuda mutua y la cooperación entre los asociados
- Defender sus intereses
- Establecer e intensificar el intercambio de información y experiencias técnicas, entre los asociados
- Realizar estudios y propiciar las soluciones de los problemas específicos de la industria maderera
- Representar y defender los intereses gremiales de la actividad sectorial ante las autoridades gubernamentales
- Asumir, integrar y propiciar la representación del gremio ante los Organismos que lo requieran
- Procurar el mejor conocimiento mutuo de los integrantes del gremio, y apoyarlos en la solución de sus problemas

Tenemos el gusto de invitarlo a integrar la asociación de industriales de la madera y afines del Uruguay.

Como socio de la institución, usted dispone de una serie de BENEFICIOS:

- Representatividad de toda la industria de la madera a nivel nacional
- Información sobre temas de interés al sector
- Contactos e información sobre ferias internacionales, maquinaria, insumos, herramientas, construcción etc.
- Representación jurídica ante el MTSS por ronda de consejo de salarios
- Comunicación con sus asociados a través de la oficina, atendiendo sus distintos requerimientos
- Participación en la mesa de DNA a través de la cámara de industrias
- Derivar a estudio jurídico idóneo en temas laborales específicos del sector
- Sala de actos para eventos con capacidad para 120 personas
- Convenio con Macromercado (precio de productos bonificados)
- Convenio por área de cobertura con SUAT
- Convenio con Óptica 18 (bonificación)
- Convenio con clínica dental (bonificación)
- Publicación de la revista "Madera" único órgano de comunicación que se refiere específicamente a nuestro sector.

Por Consultas:

secretaria@adimau.com.uy

www.adimau.com.uy

***Para asociarse a la gremial
contactarse a:
secretaria@adimau.com.uy
o al 096 10 70 16***

Barraca - *Boutique*



La elección
natural.

- Maderas nacionales e importadas
- Pisos machihembrados
- Decks

- Madera cortada a medida y cepillada
- Cielorrasos
- Revestimientos

Atención personalizada:

Tel.: 2522 4307 - 2522 5835 - Telefax: 2525 1154

Camino Pavia 3052 / 60 - CP 15000 Montevideo - UY

www.maguinormaderas.com.uy

10 TENDENCIAS INSPIRADORAS DE DISEÑO DE INTERIORES PARA 2019 QUE VAN A TRANSFORMAR EL HOGAR

1. Amplio como un arcoiris

Si pasas algún tiempo en Pinterest deseando la decoración de interiores, sabrás que el siempre influyente Pantone acaba de lanzar dos paletas de colores que desearemos en 2019. Aunque Ultra Violet sigue siendo fuerte, la predicción de los colores de 2019 para el hogar y el diseño se inspirará en el enfoque: "Debido a las infinitas opciones de nuestro tiempo y la necesidad de concentrarnos en lo que capturan ojos errantes, Pantoneview home + interiors 2019 es una hoja de ruta de color que se centra en los colores que marcan el camino hacia un futuro diverso e imaginativo".

La primera paleta, Cravings, está inspirada en la comida y es rica en rojos, anaranjados intensos y ricos púrpuras, sostenida por marrones cálidos. Classico, como su nombre lo indica, es una colección de colores fundamentales y eternos que incluye azul verdoso, gris, oro rico y damasco. Mientras tanto, Night Watch ya ha sido nombrado color de pintura del año por una popular empresa de pintura

con sede en Estados Unidos; es un verde profundo, parecido al jade, que tiene fuertes referencias a la naturaleza, que alimenta algunas de las tendencias más amplias en torno a la calma, los espacios libres de tecnología y la naturaleza.

2. Art déco: ¿el nuevo modernismo de medio siglo?

Como uno de los períodos más inspiradores, opulentos y glamorosos de la historia del diseño, los indicios de que el art déco podría ser centro del escenario en 2019 son la aparición de detalles sobre mesas, sillas, iluminación y la tendencia de los metales mezclados, que también da un guiño al estilo. Y seamos sinceros, a todos nos gusta un toque de glamour: ¿no es así?

3. El negro mate es el nuevo gris

Nada crea mejor sentido del drama que el color negro. Este año espere ver diseños atrevidos y de alto contraste en Instagram, mientras el negro mate se mueve del mundo de la moda y la belleza al diseño de interiores. La iluminación, los

asientos, los objetos de decoración del hogar y los aparadores son piezas clave en las que se podrá presentar esta tendencia que, probablemente, esté con nosotros durante mucho tiempo.

4. Tejidos sostenibles y naturales

Las telas naturales y sostenibles serán una tendencia central en los hogares en 2019. Podrán encontrarlas en muebles tapizados, mantas, almohadones y tapices, que también están recibiendo cierta atención como una posible microtendencia a la cual se debe estar atento. El movimiento hacia las telas naturales habla de las conversaciones más amplias sobre el diseño actual y trata de abrazar un retiro pacífico de la vida loca y moderna. La buena noticia es que el abrazo de los textiles naturales funcionará en muchos estilos, desde Hamptons hasta boho, del country francés al Scandi, y casi todos los demás estilos intermedios.

5. Minimalismo y líneas limpias, especialmente en la cocina

Menos es más. A medida que el mini-





malismo sigue abriéndose camino en el diseño de interiores crea una demanda de líneas limpias y una sensación de apertura en toda la casa. En la cocina, se ve representado con la tendencia de no tener gabinetes superiores. Si la idea de tener menos espacios de almacenamiento en la cocina lo hace entrar en pánico silenciosamente (o en voz alta), una opción en las remodelaciones de cocina a prueba de futuro es incluir un armario. Permanecen en la cocina los

colores llamativos en los electrodomésticos, y los gabinetes son otra tendencia en la renovación de cocinas.

6. Carritos de bar

Los carritos de barra han sido una fuerte tendencia en 2018 y no se van a ir a ninguna parte en 2019. ¿Qué podemos amar de ellos? ¡Todo! Nada expresa tanto glamour de medio siglo (¿o será art deco?) como un carrito de bar. Si te gusta

entretener y mezclar un cóctel extraño, un carrito de bar te permite llevar la elegancia y ánimo de fiesta a cualquier lugar de tu hogar para una máxima versatilidad. También es el lugar perfecto para guardar objetos de vidrio y botellas, y crear viñetas temáticas.

7. El estilo hygge

De una forma u otra, la necesidad de encontrar la calma y bienestar en el



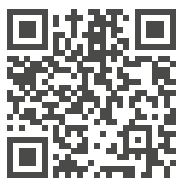




Soluciones e innovación en **construcción**

Tenemos la mayor variedad de maderas

Angelin, Alamo, Acajous, Caoba, Cerejeira, Cedro, Curupay, Eucaliptus, Haya, Itauba, Jequetiba, Lapacho, Marupá, Okumé, Pino Amarillo, Roble, Tauarí, Pino Tratado CCA, Pino Amarillo Tratado MCA, Vigas Laminadas Finger Joint y más.



Regístrese e ingrese a nuestro sistema de optimización de cortes.
barracaparana.com/optimizacion-de-cortes/

Visite nuestro
amplio showroom
con las últimas
tendencias.



Placacentro

Democracia 2354
T: 2200 0845

Yesocentro

Democracia 2319
T: 2200 0845 int.272/273

CDL (Centro de distribución y logística)

Cno. Benito Berges 4300
T: 2227 7952

BarracaParana 

hogar llevó al concepto de estilo danés de vida cómoda y de calidad, conocido como hygge, a ser una tendencia importante en los últimos años. Y aunque ha habido predicciones para el surgimiento de nuevas tendencias basadas en ideas en torno a la moderación, el bienestar y la comodidad como Còsagach (Escocia) y Lagom (Suecia), nada ha podido detener la marcha suave hacia hygge. En 2019, parece estar aquí, de una forma u otra.

8. Oro, oro y más oro

Este acabado metálico ha sido renovado y se pronostica que llegará con mayor impacto en 2019. Acabados que cubren pátinas de oro, oro negro y dorados brillantes combinados con acabados naturales y electrodomésticos de alta gama... El color oro nunca se habrá visto mejor.

9. Ir por el verde

¿Las plantas de interior alguna vez pasarán de moda? No. Se pronostican grandes cosas para la *Pilea peperomioides*, la planta china del dinero y las plantas con hojas estampadas. Si no tienes confianza en tus capacidades de jardinería, una planta artificial de alta calidad puede ser tu solución. Hoy día existen plantas artificiales indistinguibles de las reales y no requieren más cuidado que una limpieza básica.

10. Tu toque personal

Las tendencias son inspiradoras y actúan como una guía cuando uno piensa en decorar o actualizar un espacio, pero el experto en diseño más importante que puedes integrar al proyecto es... ¡tú! Decora tu espacio con las cosas que son valiosas, porque te recuerdan buenos tiempos, o si son hermosas para ti. ¡Confía en ti mismo y disfruta del espacio que creas!

Adaptación del artículo publicado por Interiors Online en <https://interiorsonline.com.au/blogs/inspiration/10-inspiring-interior-trends-for-2019-that-will-transform-your-home>.



CARPINTERIA
SOCA'S

DESDE 1977 FABRICANDO SOLUCIONES



NO TODOS SOMOS
ESTÁNDAR

SOLUCIONES PARA ESPACIOS REDUCIDOS

MOBILIARIO A MEDIDA - EQUIPAMIENTO COMERCIAL



DISTRIBUIDOR OFICIAL:


corian®

teka

 /carpinteriasocas

 /socashome

 www.carpinteriasocas.com

 2355 58 02

CABIN GUAZUVIRÁ



En Guazuvirá Nuevo, en el departamento de Canelones, encontramos desde este año una cabaña con aires internacionales.

Cabin Guazuvirá surgió como una propuesta de vivienda de temporada. Construida en woodframing, un sistema constructivo basado en el modelo estructural de muro portante, esta pintoresca vivienda de diseño actual y forma triangular, propia de vacaciones en la montaña, convive en armonía con el entorno y permite disfrutar de un interior luminoso y térmico.

El Arq. Rafael Solano, uno de los cuatro proyectistas a cargo, nos cuenta sobre las claves de este proyecto que tuvo por premisa ser construido con estructura de madera y en apenas más de tres meses.

¿Qué caracteriza el proyecto?

Se trata de una cabaña tipo A-frame, una construcción típica de diversas culturas que, particularmente, se volvió muy popular entre los años 50 y 70 en Estados Unidos. El proyecto retoma la

simplicidad estructural característica de estas cabañas y propone algunos ajustes que acompañan los modos de vida locales y las pretensiones estéticas y espaciales contemporáneas. Por ejemplo, las A-frame clásicas se caracterizan por tener interiores relativamente oscuros, mientras Cabin Guazuvirá se abre en los extremos con acristalamientos en doble altura, que permiten mayor iluminación y el contacto permanente con el bosque que la rodea.

¿Qué tipo de relación se intentó generar entre la cabaña y el entorno?

Se utilizó el arbolado existente como protección solar para los grandes paños acristalados, mientras que se procuró que desde el interior la presencia visual del bosque sea constante.

¿Cómo es la temperatura ambiente dentro de la cabaña? ¿Y el acondicionamiento sonoro?

Los laterales del techo se orientan norte-sur; fundamentalmente, la casa queda protegida del frío del sur. Sus grandes planos vidriados miran al este y oeste, respectivamente; para controlar el sol directo se incorporan en el diseño árboles que protegen el plano vidriado, además de la vegetación existente. Se utilizó DVH y lana de roca R36 al exterior para una adecuada aislación y se complementó con una estufa a leña. En cuanto al sonido, todos los tabiques y el entrepiso fueron aislados con lana de roca R19 para un correcto aislamiento acústico.

¿Es una construcción de fácil movilidad?, ¿es viable desarmarla y volver a

instalar la estructura en otro lugar?

Esta obra no fue considerada para ser trasladada, pero su desmantelado no genera escombros sólidos de difícil descomposición, sino que, por el contrario, casi todos los materiales empleados pueden reciclarse en diferentes formas. Entendemos que es perfectamente viable construir y pensar en habitar una casa nómada. De hecho, son algunas de nuestras inquietudes futuras.

¿Qué materiales utilizaron?

La madera fue parte esencial a la hora de pensar el proyecto, es el material por excelencia utilizado en esta cabaña: utilizamos desde tirantearía de madera común, tablas de deck enchapado de madera natural, para el revestimiento interior. Otros materiales utilizados son las tejas asfálticas, que en este caso se comportan como techo y muro al mismo tiempo. Las tejas utilizadas son también estadounidenses y le brindan durabilidad al cerramiento, con una garantía de treinta años. Entre las tejas y el interior colocamos un papel Tyvek como barrera húmedica, OSB y aislamiento de lana de

roca. Elegimos aberturas de aluminio con DVH; estas fueron realizadas en Uruguay y es de los pocos elementos de fabricación nacional.

¿Qué tipos de maderas seleccionaron?

Maderas de alta calidad y durabilidad, ya que queríamos ese estándar en la obra. Todas las maderas son secadas en horno con un porcentaje máximo de humedad del 15 % y del grado 2 o grado 1 (escalas de calidad de la madera por selección visual). Esto fue imprescindible para obtener los resultados deseables en obra. Utilizamos maderas importadas de Estados Unidos: SPF (Spruce-Pine-Fir, mezcla de especies de abeto y pinos) y SYP (southern yellow pine, pino amarillo). Ambas especies de coníferas, provenientes de la familia *Pinaceae*, son utilizadas tradicionalmente para la construcción en Canadá y Estados Unidos.

¿Qué virtudes de la madera, como material constructivo, se aprovecharon?

Queríamos realizar una construcción sustentable para perturbar lo menos posible el entorno del bosque. La madera



es uno de los pocos materiales renovables en la construcción que ayudan a cuidar el medioambiente, reduciendo las emisiones de gases.

La estructura tipo A-frame fue rápida y fácil de armar, y utilizamos un módulo repetitivo que se adaptaba a los requerimientos flexible y modular que necesitábamos. Por el carácter de la madera y la forma planteada, la estructura se resolvió fácilmente con cada módulo en tirantería de madera y chapones de OSB como conectores y distribuidores de las cargas.

Otro punto interesante de esta construcción es que su desmantelado no genera escombros sólidos de difícil descomposición sino que, por el contrario, casi la totalidad de los materiales empleados pueden reciclarse en diferentes formas.

¿De qué se trata el sistema Woodframing?

Es un sistema constructivo que en nuestra opinión es superior al resto de los sistemas y brinda varios beneficios. Se basa en el modelo estructural de muro

portante, que en comparación con el sistema tradicional tiene una ejecución más rápida, de menor precio, brinda un excepcional comportamiento térmico y ahorra energía como consecuencia.

Este sistema se caracteriza por ser seguro, robusto y duradero, ya que cumplimos con todos los procedimientos y normas de la AWC, organización que regula la industria de la madera y su construcción en Estados Unidos.

Estos procesos cumplen estrictas normas de seguridad contra fuertes e incendios, y exige niveles de calidad. Tanto FLA (Forgotten Land Architects) como Frank Construcciones son empresas asociadas que impulsan el woodframing en Uruguay y estuvieron a cargo del desarrollo de este proyecto.

¿Hubo algún recaudo especial durante el proceso que hayan tenido que tener en cuenta?

Lo más difícil de superar fue la idea tradicionalista de los clientes y el público en general. Por suerte, con fundamentos hemos revertido esa idea de construir

húmedo y pesado, pero cuesta. Ligado a este tradicionalismo uruguayo, también tuvimos otros obstáculos que sortear. Ni los ingenieros ni los proveedores están familiarizados con el sistema. Para calcular localmente la estructura, el Ing. Santiago Reyes tuvo que interiorizarse en un sistema de cálculo desconocido, con tablas y planillas ajenas a lo cotidiano, pero con excelentes resultados.

Adquirió en esta primera experiencia el conocimiento de un nuevo método de cálculo que replica ahora en el resto de nuestros edificios.

“Woodframing es un sistema constructivo que se basa en el modelo estructural de muro portante. En comparación con el sistema tradicional tiene una ejecución más rápida.”



Titebond®

THE PRO'S ADVANTAGE™

Franklin International



Adhesivo estructural
para vigas laminadas



Adhesivo de montaje



Adhesivo para carpintería. Uso exterior.



Adhesivo para pisos.



REPRESENTA EN URUGUAY

Per^{cat}

• INSUMOS INDUSTRIALES •

www.percat.com.uy - info@percat.com.uy - Tel.: 2628 6838 - 091 713803

LÍNEA POLIURETANO

FONDOS Y TERMINACIONES BLANCO, COLORES Y
TRANSPARENTES.

LAQUEADOS **LISOS** | LAQUEADOS **TEXTURIZADOS**





PRODUCTOS Y EFECTOS ESPECIALES

Impregnantes | Tintas Concentradas | Pintura en Vidrio | Efecto Flake | Efecto Camaleón | Barniz perlado | Efecto Metálico | Acabado Antimicrobiano Línea Atóxica | Línea Retardador de llama | Thinners y Diluyentes



A Todo Color Pinturas:
Representante exclusivo en Uruguay de Pinturas Farben





Ficha técnica

Nombre del proyecto: Cabin Guazuvirá

Proyectistas: Andrés Ribas, Marcos Guiponi, Rafael Solano y Conrado Vera

Construcción: Frank Construcciones

Programa: Vivienda de temporada

Ubicación: Guazuvirá Nuevo, Canelones

Año de construcción: 2018

Superficie: 75 m²

Sistema constructivo: Woodframing





VALETOR

Venta de Madera al por mayor en Uruguay

Madera de pino verde o secada a horno, tablas, tirantes, decks, machimbres, pisos, frente inglés, entrepisos



Excelente relación
calidad-precio



Lista de precios
disponible en la web

ENVÍOS GRATIS A TODO EL PAÍS



Oficina comercial: +598 2320 6477

Email: info@valetor.com.uy

Web: www.valetor.com.uy



- Importación de maderas y derivados para carpintería y construcción
- Sistema de cortes a medidas de chapas de madera
- Cortes y cepillado de alfajías y tirantes
- Envío de material sin costo a domicilio dentro de Montevideo y zona metropolitana

Dirección: Juan Jacobo Rousseau 4273 · 12000 · Montevideo, Uruguay
Teléfono: 2508 8730 | Email: info@gualy.com.uy | www.gualy.com.uy

Todo lo que siempre
imaginó lo podrá realizar en:



mundomadera

Cno. Carrasco 4978
2 522 22 33
www.mundomadera.com.uy
Montevideo - Uruguay

Baru

Lustres & Laqueados

2 generaciones

8 años en SP, Brasil, 30 años en MVD, Uruguay

Soluciones personalizadas para
arquitecto, decorados
carpintería, hogar



091 230 689 / 2513 0873
daniobaruterra@hotmail.com
[/danilo.baru.9](https://www.facebook.com/danilo.baru.9)

MONTECUIR

HÄFELE 

peka 

Accesorios para muebles - Herrajes de obra - Cueros para decoración



Tu hogar merece sólo lo mejor.

Av. 8 de Octubre 4599 - Tel: 2506 5450* - montecuir.com - info@montecuir.com -   

LO QUE MIDES LLAMA LA ATENCIÓN, Y LO QUE LLAMA LA ATENCIÓN MEJORARÁ

*Autor: Sepp Gmeiner,
socio de Lignum Consulting
s.gmeiner@lignum-consulting.com*

Muchas empresas se dedican a sus actividades diarias sin saber qué tan bien lo están haciendo. A menudo se dedican a resolver la lista de tareas pendientes del día a día. A primera vista, eso parece ser bastante correcto, pero ¿lo es?

¿Qué está faltando? Por supuesto, la respuesta que estoy presionando es tener mediciones o, incluso mejor, tener un sistema de indicadores clave de rendimiento (en adelante, KPI, por el término en inglés: *Key Performance Indicators*). Lo que normalmente recordamos es el peor, el mejor y el último evento. Por lo general, a menos que mantengamos registros, no podemos identificar el promedio de un período definido de tiempo.

Vivimos en un mundo de medidas. ¿Qué sería de los deportes sin medidas? Si juegas al golf o al béisbol, hay un marcador en el que puedes consultar, en cualquier momento, cómo están los jugadores en una clasificación general y si están ganando. Cuanto mayor es la apuesta, más KPI son desarrollados. El promedio de bateo es solo uno de ellos. Imagine un juego de

hockey sin marcador. Después de un partido difícil, los jugadores y los aficionados abandonan el estadio sin ninguna indicación de quién ganó. Luego, al final del mes, o del trimestre, el anotador escribe un informe a los propietarios diciéndoles cómo le fue a su equipo. ¡Ridículo! Pero esto es lo que muchas empresas hacen con su negocio.

Al no mantener un puntaje regular, las empresas se están perdiendo una herramienta de motivación. Al estar en una posición sin comienzo, sin final y sin objetivo, los empleados pueden sentirse como hámsteres en una rueda. Tener una tarjeta de puntuación les permite participar y ver “la gran foto”.

El presidente de una empresa me dijo una vez que comenzó a publicar el volumen de pedidos preparados. El volumen por persona se disparó por dos dígitos en el primer mes. “Pensamos que no estaba interesado...”, respondió uno de los empleados.

He visto muchas empresas recopilar datos. Todos los días los datos se acumu-

laron para el equipo de administración y se discutieron en la próxima reunión posible de producción/operaciones. ¿Suena bien? ¡No exactamente!

Muy a menudo veo que faltan dos elementos clave:

- Los trabajadores/operadores deben poseer los datos. Los datos son el reflejo de su trabajo y deben verlos a medida que se recopilan.
- Más importante que los datos (diarios) es el promedio y la tendencia.

Por ejemplo, si recopila información de producción diaria, verá que fluctúa hacia arriba y hacia abajo debido a muchos factores diferentes (ruido estadístico). A medida que se acumulan semanalmente y mensualmente, el rendimiento promedio real se hace visible. Si mejoran (o deterioran) durante varios meses consecutivos, usted tiene una tendencia.

Una mejora del rendimiento de uno o dos por ciento por mes no es visible sin mediciones. Por ejemplo, producir un promedio de 101 o 102 unidades por



**CALIDAD Y VARIEDAD EN
PERFILES TIRADOR DE
ALUMINIO PARA MUEBLES**
(MÁS DE 30 OPCIONES)



**KITS DE RODAMIENTOS
PARA PUERTAS CORREDIZAS**



HERRAJES PARA MUEBLES



IMPORTAMOS Y REPRESENTAMOS MARCAS DE RECONOCIDA CALIDAD



Showroom: Blandengues 1641, Monteideo - Tel/fax.: 2200 2432
Deposito y taller: Capitán Villademoros 2563 - Tel/fax.: 2508 1261
www.tramar.com.uy - info@tramar.com.uy

tramar
componentes para muebles

día en lugar de las 100 habituales es menor que el ruido estadístico. Sin embargo, una mejora de uno a dos por ciento por mes podría sumar una mejora de 12-24 % por año. Solo cuando usted mida/conservé el puntaje verá cambios pequeños estadísticamente significativos. La tendencia es más importante que los números reales. Un factor adicional es que tan pronto como establecemos un objetivo y establecemos un método de medición, le damos al equipo la oportunidad de avanzar hacia el objetivo. Como dijo un viejo poeta: ¡Solo el que conoce su destino encuentra el camino!

Establecer metas y monitorear el desempeño influirá en la dirección de la compañía. Hay muchos criterios de rendimiento con los que se pueden medir. Hay tantos que puedes tener demasiados y desbordarte. Se necesita encontrar un propio *punto dulce*. Mi sugerencia es comenzar poco a poco y expandirse según sea necesario. Debe seleccionar solo lo que es importante para el cliente y para la empresa. Si, por ejemplo, los pedidos de su empresa siempre son enviados a tiempo pero sus clientes no están interesados particularmente en el rendimiento a tiempo, entonces los datos a tiempo no son importantes. Si, por el contrario, estar a tiempo es un punto débil de la empresa y los clientes presionan para que esto ocurra, es importante que se mida el desempeño a tiempo.

Lo que mides llama la atención, y lo que llama la atención mejorará



Observe su organización y establezca algunas cosas que no son del todo correctas. ¿Qué le quita el sueño con respecto a su empresa?

Pueden ser problemas de toda la compañía si usted es propietario o gerente clave, o también pueden ser un problema de un sector que supervisa. No tiene que esperar a que la alta dirección establezca una puntuación: un supervisor/líder de equipo puede comenzar a mantener el puntaje en su departamento. Por supuesto, un sistema general sería mejor,

pero si una tarjeta de puntuación local es posible, hágalo.

Cuantifique la situación actual y la situación ideal (objetivo) y habrá establecido la medición.

Puede medir diferentes cosas con unidades de medida casi sin restricciones:

- Volumen por tiempo (gabinetes, piezas, pies lineales... por día, turno, hora).
- Productividad (salida vs. entrada) (volumen por trabajador, volumen por hora de trabajo).



www.valsain.com.uy
info@valsain.com.uy

VALSAIN
 soluciones en madera

- Calidad (tasa de rechazo, costo de calidad, porcentaje).
- Seguridad (número de incidentes, cuasi accidentes, costo).
- Rendimiento a tiempo (es decir, porcentaje de pedidos enviados completos en la fecha de promesa original).

¿Cuánta medición es suficiente?

Mantenerlo al mínimo es la respuesta corta. Cualquier medida cuesta algo para recopilar, tabular, analizar y archivar. Si no se hace nada con los datos, es un desperdicio de recursos. Si ya tiene el control suficiente y una comprensión profunda de su negocio/operación, es posible que no necesite muchas u otras medidas adicionales.

Visualice los resultados

Si recopila datos a diario, aún necesita procesarlos y mostrarlos en un marco de tiempo mayor. Las mediciones semanales, quincenales o mensuales suelen ser los mejores ciclos de informes prácticos.

Más importante que la medición real es la tendencia durante un período de tiem-

po. ¿Con quién comparte esta información? Las buenas medidas y los indicadores de desempeño deben compartirse con un grupo más grande. Todos en un grupo deben entender cuáles son los objetivos y cómo se está desempeñando el grupo.

Por este motivo, es posible que desee crear diferentes niveles de informes:

- Planta de producción: puede ser volumen, calidad, mediciones a tiempo y seguridad.
- Supervisor/gerentes de departamento: productividad, horas extras por semana, rendimientos materiales.

Administración

Desempeño financiero, productividad de los costos laborales. Este informe debe formar parte de las rutinas de trabajo diarias, semanales y mensuales. Las medidas y la terminología deben ir de la mano.

Mejora continua

La estrategia de la empresa y los objetivos de los proyectos de mejora continua deben reflejarse en las mediciones y, lo que es más importante, deben aparecer como

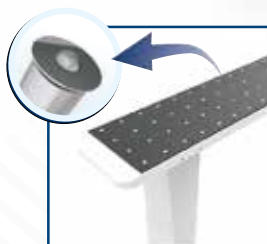
mejoras medibles. Si cree que está mejorando algo y no aparece en los resultados, tiene un problema. O bien la acción de mejora no funciona o la medición es incorrecta. Ambos resultados serían un indicador crítico.

Iniciar un proyecto de implementación de KPI no es un proyecto a corto plazo. Se debe considerar un proyecto a largo plazo. Demasiados intentos de iniciar un programa se cancelan y/o se agotan en el primer desafío económico. Por lo tanto, comience poco a poco con pocas medidas y aproveche los éxitos de esos. Es más fácil ir por más después.

Al implementar estos sistemas de KPI, se pueden lograr ganancias de productividad del 10-15 por ciento dentro del primer año de implementación. Esta ganancia no se debe a la medición o porque el progreso se esté graficando. La diferencia se debe a que el foco se está poniendo en lo que se declara como crítico.

Este enfoque permite a la organización alinearse con los objetivos de la empresa. Esta alineación y enfoque quitan la hol-

Seccionadora FIT 55



**PRECIO
PROMOCIONAL**



MAQUESERRA S.R.L.
Canelones - Uruguay

Distribuidor autorizado de la línea SCM Tecmatic
MAQUESERRA Maquinas para la Madera
Riviera entre ceibos y ombues, CP 16200 - La Floresta
Tel. 43737192 Cel. 098781422

La más grande red de
asistencia técnica de la América Latina



gura del sistema. Una vez que la holgura está fuera del sistema, queda muy claro dónde hay un cuello de botella.

Las mediciones proporcionan la herramienta de comunicación para la administración y los empleados por igual. Y al tener un lenguaje y un objetivo comunes, es mucho más fácil abordar los próximos pasos críticos.

Se requiere compromiso de gestión; sin embargo, este sistema puede convertirse en la mejor herramienta de administración que haya implementado.

"What you measure gets attention, and what gets attention will improve", column de opinión publicada en Woodworking Magazine, en http://www.woodworkingcanada.com/r5/showkiosk.asp?listing_id=5561674&switch_issue_id=60989



Verenal Muebles

Baños & Cocinas

Tel. 2321 03 04. 2221 91 21
carpinteriaverenal@gmail.com



CUITIÑO

CARPINTERIA



Asesoramiento, Diseño y Fabricación para Locales Comerciales - Empresas - Viviendas
Isabela 3474 - Tel.: +598 2216 4250 - info@carpinteria.com.uy



Visita nuestra web, para más información
acerca de estos y otros productos



PRODUCTOS PARA TRABAJOS EN MADERA

Contamos con una amplia gama de productos
para todo tipo de trabajos en madera:

- Adhesivos poliuretánicos y colas
- Discos de corte para melaminicos
- Discos de corte para madera
- Tornillos para madera
- Papeles y discos de lija
- Bisagras, guías para cajón, ruedas, patas pistones a gas y otros herrajes para madera.

PABLO SOCA

CARPINTERÍA SOCA'S

Elbio, Elena, Alejandro, Verónica y Pablo Soca. Padre, madre e hijos. Soca's es, ante todo, una empresa familiar. Hasta Kimba, la perra de 12 años de edad, está en el taller. El origen se remonta al año 1977 en la ciudad de Sauce (Canelones).

“Con mis hermanos crecimos en la empresa: jugábamos en el taller mientras estaba cerrado, hacíamos espadas con alguna madera suelta y hasta sanatorios para escarabajos. Nos pasamos toda la infancia allí adentro y así, desde adentro, fuimos aprendiendo todo lo que se hacía; empezamos barriendo y luego mi padre nos enseñó a pulir, armar, procesar... Si bien mi hermana ahora decidió dedicarse a otra cosa, con mi hermano Alejandro trabajamos hoy día, él sobre los procesos productivos y yo en la parte comercial”.

¿Cuándo empezó tu padre a trabajar con la madera?

Mi *viejo* hizo la escuela industrial en San Ramón y se perfilaba para Mecánica, pero después de pasar tres meses limando a mano un martillo se dio cuenta de que el trabajo de los carpinteros, que cortaban y armaban, era más dinámico, así que se decidió por ese camino. Estudió carpintería en la UTU, empezó a trabajar (a los 17 años, creo) en una empresa que hacía carrocerías de madera para camiones y a los 7 años se hizo un pequeño

galponcito, de dos metros por dos, en Cuchilla Rocha, en la casa de mi abuela, con herramientas precarias.

De a poco fue creciendo, se vino a Montevideo en los años ochenta y en 1993 abrimos el local comercial de la calle Millán.

¿Qué servicios ofrecen?

Trabajamos tanto para equipamiento de hogar como comercial. Dentro de lo comercial ofrecemos algunas partes me-



tálicas, incorporamos vidrio, aluminios y algunos accesorios más. En el local armamos el diseño, de acuerdo con lo que necesita el cliente, y en la parte corporativa, en general, los planos vienen planteados así que es presupuestar y producir.

Antes, la carpintería se dedicaba solo a la fabricación de mobiliario: todo lo que era manijas y demás lo traía el cliente. Un primer cambio que hicimos fue ofrecer los muebles con manijas y tiradores; luego empezamos a entregar con mesada las cocinas y, desde 2013, ofrecemos entregar llave en mano (pileta, grifería y electrodomésticos). El enfoque fue dar un servicio integral. Por otra parte, recientemente, tuvimos que viajar a Paraguay para instalar, además de fabricar el mobiliario.

¿Qué materiales utilizan para fabricar?

El 80 por ciento de lo que producimos es placas, melamínicos, y un 20 por ciento de madera maciza. A su vez, importamos corian, que es un acrílico sólido para mesadas de comercios de comida, bancos y otros clientes.

¿Por qué los eligen los clientes?

Pienso que por la confianza que tiene la gente en la empresa, que tiene ya 42 años. Y también por la renovación del equipo de trabajo, tanto familiar como humano, que nos ha ayudado a seguir creciendo, ajustar la forma de trabajo y conseguir nuevos mercados. Tenemos un área de diseño, otra de administración y la parte de procesos productivos. Nuestra idea es ir incorporando algo nuevo cada año en materiales, en procesos, en programas para no estancarnos, para poder diferenciarnos de los otros de alguna manera.

¿Cuáles fueron los momentos clave de cambio para la empresa?

Varias veces hubo que readaptarse a lo que pasaba en el mercado. En el año 2001 el local comercial funcionaba con mi madre, como una mueblería de barrio, con sus clientes, independiente a la carpintería, con mi padre, por otra parte. Ese año nos agarró con toda la mercadería comprada en dólares y vendida en pesos cuando saltó el dólar, así que

tuvimos que reacomodarnos en los años siguientes.

En 2009, por temas de familia hubo que reestructurar la forma de trabajar, que antes pasaba todo por mi padre, y ahí probamos que yo estuviera en la parte comercial, mi hermano en la parte de producción y poco a poco nos fuimos rearmando. Y para mí, ese cambio a la parte comercial fue un antes y después porque vi que en la empresa iba a poder desarrollarme en lo profesional.

¿Qué es lo más desafiante de tener una empresa como esta?

Hacer magia con las cosas. Es un mercado chico y complicado, muy desleal; no hay mucha ayuda, así que hay que hacer magia para poder llegar a cumplir los objetivos. En cuanto a materiales, con respecto al vecino Brasil tenemos menos variedad y stock, lo que hace complicado competir; además, la madera en sí que presenta movimientos incontrolables, maderas que se dejan de recibir por el cuidado del medioambiente, que está

perfecto, pero a veces viene un cliente que quiere igualar un trabajo con madera noble que ya no se utiliza y bueno, ahí también hay que hacer magia para proponer una solución que quede bien y el cliente quede contento.

Es una empresa familiar: ¿qué es lo positivo y lo complicado de que lo sea?

Yo lo veo mucho más por lo positivo que lo negativo. Lo bueno es la posibilidad de adaptarte, y por suerte nosotros nos llevamos bien; me gusta mucho que sea una empresa así, que trabajemos en familia.

Lo difícil es que a veces es difícil separar la vida personal del trabajo. Creo que una clave para llevarse bien es tener más filtros, porque a veces no los tenemos por la confianza de ser familia y ahí empiezan los roces; en cambio con compañeros de trabajo, que no son familia, uno se mide más y ayuda a la convivencia. Así que creo que es clave, para trabajar bien con la familia, tener filtros y paciencia (se ríe).

¿Cuál ha sido tu trabajo preferido y por qué?

Varias obras, pero destaco una en Punta Ballena, Altamar, y el hotel Victoria Plaza. Fueron dos desafíos de más grande escala que implicaron a la empresa una gestión y organización a otro nivel. En ese momento no estábamos acostumbrados a trabajar en ese tipo de proyectos, porque habíamos tenido algunas experiencias negativas, pero a partir de lo positivo que fue trabajar en esas obras nos permitieron que hoy podemos responder con frecuencia a ese tipo de trabajos. Otra de las cosas lindas de este trabajo es poder llegar a lugares que antes no pensábamos llegar, como hacer restauraciones en el Palacio Legislativo y conocerlo de punta a punta. Son desafíos que están buenos.

¿Qué posibilidades hay para el rubro?

Creo que hay posibilidades de salir, a pesar de que la situación es complicada. El mercado es chico, hay que adaptarse mucho a la realidad, pero hay mercado.

Hay que buscar los nichos, seguir buscando. A veces estamos muy cómodos, me incluyo, y la forma es correnos un poco. Creo que con ganas se puede, y que con trabajo se sale adelante.

¿Cuáles son los puntos clave para que un trabajo salga bien?

Primero, entender cuál es la necesidad del cliente y, si tiene algo en mente, bajarlo a la realidad con una idea creativa. Segundo, la selección de los materiales adecuados. Y otro punto fundamental es el equipo humano de trabajo, que esté alineado con la producción y con la calidad. Y después, que el mueble dure (risas).

¿Cuál es la importancia del equipo de trabajo?

Que podés confiar. Podés ver los proyectos juntos y pensar juntos lograrlo. Por ejemplo, ahora terminamos una obra para el CAF, atrás del teatro Solís, con tres salas de cine y recepciones con corian.

Al principio parecía lejano poder realizar





el trabajo. Los arquitectos nos decían que no íbamos a poder cumplir con los plazos, pero nosotros nos habíamos puesto la meta de que sí. Nos reunimos con algunos compañeros de proyecto y producción, y que con logramos armar un plan para lograrlo. Es así, en conjunto las cosas salen.

A veces nos encajamos queriendo ver solos cómo resolver, pero en equipo seguro sale. Y cuando terminás el proyecto te sentís súper realizado.

¿Qué es lo próximo que se viene para Soca's?

El año que viene uniremos el local de oficinas y showroom al taller. Queremos tener toda la empresa unida, centralizada, para que el trabajo sea más dinámico.



DIFERENCIARTE DE LA COMPETENCIA



Coach Lic. Adrián González Moreno

ProEmpresa

adrian@proempresa.com.uy

En el mercado hay seguramente muchos otros productos (o servicios) similares, si no iguales, al que tú ofreces. ¿Por qué debería alguien comprar tu producto o servicio y no el de la competencia?

CÓMO TENER ÉXITO EN MEDIO DE UNA MÚLTIPLE COMPETENCIA

En medio de un ambiente inhóspito rodeado de competidores, un negocio pequeño o mediano puede verse en peligro si no cuenta con una estrategia a seguir que sea simple y clara.

Lo que necesita es una respuesta sumamente práctica y que sea aplicable, en este caso, a cualquier tipo de empresas. Si tienes o diriges una empresa, de ma-

nera tradicional o por internet, puedes mejorar tu posición frente a tus competidores. Tienes que actuar de manera muy distinta y DIFERENCIARTE. La diferenciación es la clave, pues genera la famosa y siempre bien ponderada *oferta de valor*. Es decir, ¿qué les ofreces a tus clientes, y al mercado, que valoren y decidan darte a ti el negocio o que permitan que seas tú quien les dé el servicio?

Ya son más de 100 las empresas que participaron y lo recomiendan!

48 horas de capacitación y entrenamiento divididas en 16 encuentros orientados a mejorar tu:



- Enfoque
- Visión
- Actitud
- Finanzas
- Ventas
- Marketing
- Productividad
- Equipo
- Reclutamiento y Selección de Personal
- Derecho Laboral
- Empresas Familiares
- Planificación

Amplía la información visitando:

www.proempresa.com.uy



PROGRAMA DE CAPACITACIÓN PARA PYMES

Próximo comienzo Jueves 7 de Febrero
Cupos Limitados - Reserva tu lugar!

Pro
EMPRESA

✉ info@proempresa.com.uy
☎ 099198361

Apoyan:
INEFOP • ADIMAU

Empieza por preguntarte:

- ¿Por qué deberían comprarme a mí?
- ¿Por qué mi servicio es mejor?
- ¿Por qué soy mejor o me prefieren a mí antes que a la competencia?
- ¿Qué ofrece mi negocio que la competencia no tenga?

Teniendo en cuenta esas preguntas, y todas las demás que quieras hacerte, deberás seguir profundizándolas. Si no puedes contestar estas cuatro preguntas, no sigas: tienes un problema. Debes encontrar, orquestar y potenciar aquello que te hace diferente a todos los demás.

Aprende a diferenciarte de la competencia

A continuación, presentamos algunas ideas que pueden ayudarte a tener un negocio exclusivo que te diferencie de la competencia.

1. Primero tienes que estar enfocado en un nicho para tu producto con el cual vas a satisfacer las necesidades de tus clientes. Un grupo, un segmento específico, dentro de tu mercado meta.

2. Investiga a tu competencia y haz una comparación entre los productos que ellos ofrecen y los que tú ofreces, y visualiza si hay un vacío que no está siendo llenado por nadie.

3. El paso anterior te ayudará a DESCUBRIR un posible beneficio oculto que puedes ofrecer con tus productos y que nadie más lo ofrece. Enfócate en ofrecer productos con beneficios extras que no los esté explotando tu competencia.

4. Realiza encuestas simples, por email o por teléfono, a tus clientes actuales y prospectos para que te hagan saber qué es lo que realmente ellos quieren o esperan de un producto como el tuyo. Ellos se sentirán importantes por haberlos tomado en cuenta y te brindarán, seguramente, información muy valiosa.

5. Algunas preguntas importantes que puedes hacerles son:

- a) ¿Qué es lo que más le gusta de nuestros productos?
- b) ¿Qué es lo que menos le gusta de nuestros productos?
- c) ¿Por qué nos compra a nosotros y no a la competencia?
- d) ¿Necesita algún producto para su negocio y no lo encuentra en ningún sitio?
- e) ¿Qué problemas más frecuentes tuvo que enfrentar con otros negocios como el nuestro antes de conocernos a nosotros?

6. Si buscas diferenciarte de tus competidores, vendiendo a precios más bajos que ellos: ¡MUCHO CUIDADO! No basta con vender a menor precio para aumentar las ventas. A tus competidores no les costaría mucho lanzar una oferta mejor que la tuya y bajar los precios aún más que los tuyos. Lo importante en este caso, más que el precio, es la CALIDAD de tus productos.

7. Si tus productos son de una buena calidad y tus competidores no los pueden igualar, ni mucho menos superar, entonces tendrás garantizado –sin lugar a dudas– el éxito en tu negocio.

8. Trata de ofrecer garantías más fuertes que otros.

9. Esmérate por dar un mejor servicio de posventa y más completo que el de tus competidores.

10. Ofrece constantemente diferentes promociones y ofertas muy atractivas a los clientes que compren tus productos.

Una vez que tengas definida tu **DIFERENCIACIÓN** (aquello que te hará diferente), tienes un mundo por delante. Por ejemplo, podemos enfocarnos en un área en específico, lo que no significa que no puedas comercializar productos y servicios generales. Todo lo contrario.

Esta diferenciación se convertirá en el imán de tu negocio, la fuerza que hará que lleguen clientes de manera constante y fluida.

¿QUÉ ACCIONES TÓMARÁS EN TU NEGOCIO Y EN TU VIDA EN ESTE SENTIDO?



ISIDORO MAESTRO
MAESTROS EN MOLDURAS

Dirección: Avda. Burgues 3581
Teléfono: 2203 4514/ Fax: 2208 9652

E-mail: imaestro@adinet.com.uy
Web: www.isidoromaestro.com.uy

EL FUTURO ES SUSTENTABLE, EL FUTURO ES MADERA



F E R I A
C O M A D
2018

La ciudad de Coronel, en la provincia de Concepción (Chile), fue escenario de la primera feria de la Construcción en Madera y Sustentabilidad (COMAD 2018), coorganizada por la Corporación Chilena de la Madera (CORMA) y la Corporación de Desarrollo Tecnológico (CDT) de la Cámara Chilena de la Construcción para promover la innovación en eficiencia energética y tecnologías sustentables en edificios, viviendas y hogares.

Bajo el lema “El futuro es sustentable, el futuro es madera” el evento reunió a arquitectos, profesionales de la ingeniería y construcción, inmobiliarias y actores interesados en la innovación y la

sustentabilidad. Se realizaron seminarios, ruedas de negocios; exposiciones y demostraciones de usos y aplicaciones de productos para la construcción, la ingeniería y la arquitectura; concursos, desafíos y workshops, con expositores chilenos e internacionales.

Durante la feria, que tuvo lugar entre el 15 y el 17 de noviembre, se presentaron distintos usos y aplicaciones de la madera y subproductos para la construcción, ingeniería y arquitectura, así como las últimas tecnologías e innovaciones en materia de revestimientos, iluminación, eficiencia térmica y todo aquello que involucra una construcción sustentable de viviendas, edificios y oficinas, entre otros.

A través de COMAD, Chile se presenta ante el mundo como la nueva capital forestal y busca consolidarse como la feria de construcción sustentable en madera a nivel latinoamericano.

Juan Carlos León, gerente general de CDT, afirmó que “la meta es que esta feria se convierta en punto de encuentro de la innovación y los últimos avances nacionales y extranjeros en construcción madera, y que además reafirme el compromiso de nuestras entidades con el desarrollo regional”.

Más información: <http://feriacomad.cl>





*"Mi piso de madera se
siente bien, es natural
y puede resistir mucho.
Debe permanecer así,
hermoso, por un largo
tiempo"*

Productos que combinan ceras y aceites vegetales naturales que
embellecen y protegen la madera