

MADERA

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

PROYECTO EN MADERA

El Gauchal

Playa de casa en la costa chilena

ENTREVISTA

Laviero y Carolina Scavone

SCAVONE LTDA.

"Se aprende en el cotidiano convivir"

URUCALK

Representante Oficial en Uruguay de:

ROCHESA
TECNOLOGIA EM TINTAS

KLEIBERIT
ADHESIVOS • COATINGS

Hot Melt JOW288.71



Lo único para el pegado de cantos curvos

Para **láminas de madera**, ABS, PP, PVC, PMMA y papeles CCPL y HPL.

Colores: marrón, negro, blanco, transparente.

Fusión a menor temperatura que otros adhesivos, alarga indefinidamente la vida útil de todo el sistema.

Recomendado por los fabricantes de enchapadoras de canto.



enکو
DIVISION PINTURAS

Representa y respalda:
Enko S.A. Dep. Técnico: Mariano Soler 3290
Tel. 2200 1986 - Montevideo
www.enko.com.uy

@enkopinturas



XGC de Milesi



Su trabajo protegido con el
barniz que detiene el tiempo

Fingers, tablas macizas, vigas, listones,
pilares, postigones, revestimientos y todas
las maderas envolventes en las edificaciones
deben protegerse con Hydrocrom, único
barniz al agua que supera las máximas
expectativas.



¡Milesi hace la diferencia!



Bona



Jowat



Índice



DISEÑO

Un complejo teatral de arquitectura circense

*Construidos en el espacio cultural
Domaine de Bayssan*

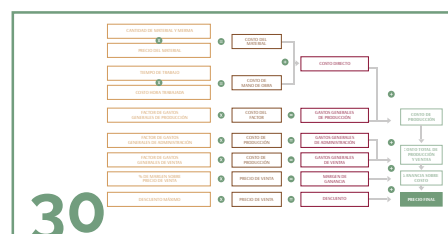


ENTREVISTA Scavone Ltda.

Laviero y Carolina Scavone

Scavone Ltda.

"Se aprende en el cotidiano convivir"



30

GESTIÓN EMPRESARIAL

¿Qué tan seguro está de sus estimaciones?

*Consideraciones al establecer el precio
del producto*



PROYECTO EN MADERA

El Gauchal

*Casa de playa construida en
madera que ofrece un perfecto
descanso visual*

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

Arenal Grande 1435 Of. 304
Montevideo, Uruguay
Cel: 096 107 016
info@adimau.com.uy
adimau2011@gmail.com
www.adimau.com.uy



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



Editorial

Estimados socios y lectores,

Antes que nada, queremos desearles un nuevo año lleno de proyectos y trabajo.

El año pasado, sumado a las negociaciones del consejo de salarios, estuvimos trabajando en la renovación de los estatutos para dotar a la institución de reglas más acordes a los tiempos que corren. Estos se encuentran en proceso de aprobación por el Ministerio de Educación y Cultura; por esto, hemos postergado las elecciones para poder utilizar el nuevo sistema.

Por otra parte, se concretó la venta del histórico local en la calle Yi y, próximamente, los invitaremos a la inauguración de la nueva oficina en la calle Arenal Grande, que nos tiene muy entusiasmados.

Con el deseo de que este año nos encuentre más fuertes y unidos, los saludo atentamente,



Arq. Juan Pablo Martínez
Presidente

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

Presidente: Arq. Juan Pablo Martínez
Vicepresidente: Ariel Domínguez
Secretario: Danilo Barú
Prosecretario: César Gómez
Tesorero: Ing. Esteban Maestro
Pro Tesorero: Tomás Aguilera

Vocales

Heber Coitinho - Roberto Cuitiño
Pablo Lin - Gonzalo Santos
Pablo Soca

Suplentes

Freddy de la Rosa - Pablo Ferrer
Pablo Garra - Daniel Goday
Andrés Gómez - José Ieno
Waldemar Matto - Carlos Moreira
Lucía Roveta - Marcelo Serra

Comisión Fiscal

Ubaldo Alario - Pedro Díaz
Adrián Landarte - Mario Pallegriini
Diego Pereira - Carolina Scavone

Redactor responsable

Arq. Juan Pablo Martínez

Edición

Betina Gersberg

Diseño

Carolina Muttoni

Diagramación

Noelia Pacheco

Imprenta

Gráfica Mosca

Revista Madera

Reg.M.E.C - tomo XIII- fojas 76.
Dep. Legal N378.687

BOERO
Carpintería

Muebles a medida, locales comerciales,
lustrados y laqueados, revestimientos.



Fray Bentos 3783, Montevideo · Tel. 2508 3718 - 2508 8929 · boero@boero.com.uy

Más de 50 años de liderazgo en insumos y herrajes de obra.

MEATON

Línea de iluminación led para muebles



Múltiples opciones de instalación,
según los requerimientos de cada proyecto.



Fácil montaje. No se requieren herramientas
específicas ni conocimientos técnicos.



Productos de calidad que cumplen con todas
las normas internacionales.



Catálogo completo

Barraca - Boutique



La elección
natural.

- Maderas nacionales e importadas
- Pisos machihembrados
- Decks
- Madera cortada a medida y cepillada
- Cielorrasos
- Revestimientos

Distribuidores exclusivos en Maldonado de:



Aceites-Cera para: Mobiliario ■ Puertas y ventanas ■ Decks ■ Pisos ■ Siddings

Atención personalizada:

CASA CENTRAL

Tel.: 2522 4307 - 2522 5835 - Telefax: 2525 1154
Camino Pavia 3052 / 60 - CP 15000 Montevideo

SUCURSAL MALDONADO

Tel.: 4226 3515 - 4226 3139
Ruta 39, Km 10 - Maldonado

www.maguinormaderas.com.uy



Un complejo teatral de arquitectura circense

Construidos en el espacio cultural Domaine de Bayssan, cerca de la ciudad de Béziers, al sur de Francia, tres edificios circulares llaman la atención por su revestimiento de madera, que simula los pliegues de las lonas de las carpas de circo.



UBICADO EN
UN **ESPACIO**
ABIERTO A LA
CULTURA, DE 160
HECTÁREAS DE
RESERVA
TERRITORIAL

Los orígenes de Bayssan son un misterio, pero su toponimia nos sumerge en el período galorromano que contribuyó fuertemente a la identidad de la ciudad de Béziers, a su expansión económica y a su aparición en la historia. Hoy es un espacio abierto a la cultura, de 160 hectáreas de reserva territorial que incluyen un parque arbolado, rico en especies mediterráneas, alrededor de un patrimonio histórico.

En 2006, el Consejo Departamental de Hérault instaló una primera carpa de lona donde funcionó, durante una década, el Teatro Sortie Ouest, que

tuvo por misión difundir las artes escénicas más que un simple entretenimiento. Impuso una programación exigente y diversificada, no solo para satisfacer al reducido círculo de un público informado, sino también orientada a la educación general y un espacio de encuentros artísticos, con ricas y diversas emociones.



CONCEPTO

El proyecto del nuevo complejo escénico Domaine de Bayssan propuso mantener el alma original y festiva propia del circo, y por ello es clara la referencia arquitectónica. Cual campamento circense, el área está en perpetuo movimiento y se reconfigura de acuerdo con la programación cultural y los eventos agendados. Para responder a esta gran libertad de uso, se definieron grandes explanadas despojadas de cualquier ocupación permanente, a excepción de los sectores técnicos y funcionales necesarios.

En honor a las tres carpas de lona que tuvo el antiguo teatro, el proyecto se divide en tres cuerpos arquitectónicos independientes. La *carpa pequeña* integra las instalaciones de recepción, un espacio compartido por el auditorio y el anfiteatro, y el restaurante, donde se recrea el público durante y después del intervalo. La *carpa grande* es el telón de fondo de la sala de espectáculos, el espacio de ensayos y actuación. Por último, el gran *anfiteatro* al aire libre.

EL PROYECTO SE DIVIDE EN **TRES CUERPOS ARQUITECTÓNICOS INDEPENDIENTES**

La arquitectura de la sala de espectáculos y del restaurante tienen su inspiración en la forma arquetípica de los primeros circos estables y se desarrollaron bajo un sistema de construcción modular. La moldura de la envolvente es una reinterpretación arquitectónica del diseño que adorna las carpas de circo y adopta el patrón de corola radiante alrededor del mástil central que enfatiza la costura de la lona.

Debido al volumen que requiere, el anfiteatro al aire libre tiene un carácter arquitectónico único y diferente a lo que ocurría en la antigua Grecia: las gradas no se apoyan contra un terraplén natural, sino que se integran en la topografía del paisaje para adoptar su materia prima. Un toque circense también lo da una marquesina cuya lona se puede quitar los días soleados. Solo los espacios escénicos permanecen cubiertos bajo la lona plisada, que permite mantener los misterios del backstage.





FICHA TÉCNICA

Ubicación: Béziers, Francia

Área: 4.500 m²

Año: 2021

Estudio: K-Architectures

Fotos gentileza: K-Architectures

Descripción del proyecto:

<https://www.k-architectures.com/projets/bay-salle-de-spectacle-et-amphitheatre-de-plein-air-domaine-de-bayssan-a-beziers/>

https://www.plataformaarquitectura.cl/cl/971341/teatro-domaine-de-bayssan-k-architectures?ad_medium=gallery

Otra fuente consultada:

<https://scene-de-bayssan.herault.fr/264-domaine-de-bayssan.htm>

CARACTERÍSTICAS DE LOS EDIFICIOS

Anfiteatro Claude Nougaro

Vasto espacio al aire libre destinado a albergar grandes eventos, con un escenario cubierto con techo acero y un prosenio móvil.

Capacidad: 967 asientos y más de 1.400 personas de pie.

Teatro Michel Galaburu

Vestido de negro profundo y con un techo de madera radiante, este teatro de 700 m² tiene una excelente acústica.

Capacidad: Más de 400 asientos y hasta 1.500 personas de pie.

Restaurante

En el centro de la carpa pequeña el restaurante circular puede desembocar en una gran terraza. Con sus revestimientos de madera y pequeñas guirnaldas, genera un ambiente tan festivo como íntimo.

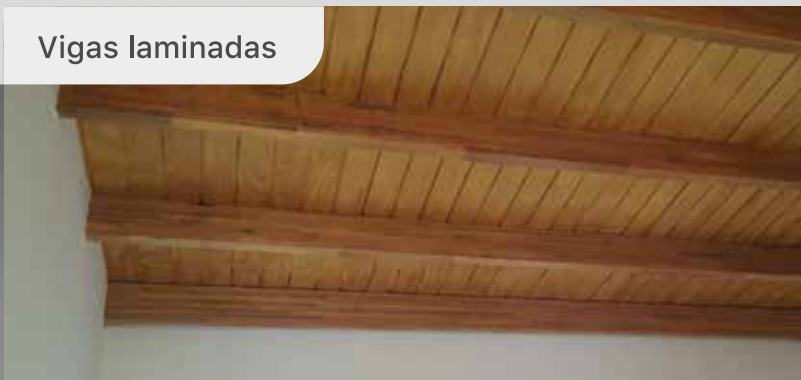
Capacidad: 150 asientos.

Encontrá las últimas tendencias en materiales para reformar tu hogar



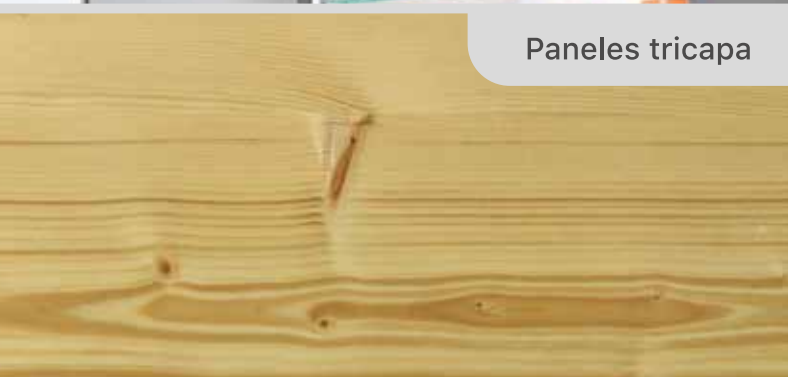
Herrajes y melamínicos

Vigas laminadas



Paneles tricapa

Variedad en maderas



CASA CENTRAL
Democracia 2350
T: 2200 0845 int.1

YESOCENTRO
Democracia 2319
T: 2200 0845 int.2

CDL
B. Berges 4300
T: 2227 7952

MALDONADO / PUNTA DEL ESTE
Av. J Batlle y Ordoñez y Ruta 39
T: 4222 0492

barracaparana.com
 

Iván Bravo Arquitectos

EL GAUCHAL

Ubicada frente a la bahía de Navidad, zona de playas elegidas por deportistas náuticos y amantes de la pesca deportiva, esta vivienda construida en madera es pequeña y amplia a la vez, para ofrecer un perfecto descanso visual a cuatro familias.

No es común, pero en este caso ocurrió. Cuatro familias decidieron construir en conjunto su espacio de vacaciones, para disfrutar al mismo tiempo o por separado. El Gauchal es un proyecto que responde a la necesidad y a las preferencias de catorce personas.

La primera característica es el volumen de la edificación, que contrasta con las construcciones usuales de la zona costera. Al erigirse de manera vertical, logra alcanzar una vista privilegiada en la terraza del último nivel. La liberación del volumen con respecto al suelo permite dislocar la distribución tipológica de una casa de playa, que genera nuevas relaciones programáticas en el eje vertical. Esto provoca que la composición espacial de los recintos cambia al afectar su percepción: espacios sumamente reducidos sirven a otros bastantes amplios, conformando un total de escasa superficie, pero cuyo peso visual se

magnifica. Esto se logra por obra de una crujía reducida, en contraste con una altura exacerbada, y por la escala y ubicación de los vanos en la fachada, que contribuyen a esta deliberada indefinición escalar.

En el interior, la elongación en el eje vertical se transmite a través de un vacío central que recorre el edificio en toda su altura y que acoge las circulaciones, al mismo tiempo que amplía la percepción espacial de los recintos comunes de la casa. Los recintos privados son cuatro –uno para cada familia– y se distribuyen en los distintos pisos a ambos extremos de la casa, que asegura a todos los espacios la misma cercanía del centro. El tamaño de cada pieza también es equivalente y de esta forma se evita cualquier tipo de exclusividad entre las familias.

En el exterior, la obra se esculpe al homologar la operación de la fachada principal y la cubierta: ambos se

pliegan mínimamente bajo el mismo criterio estético, replican hacia la calle las aguas del techo y, de esta forma, se escapa de la división usual de estos elementos. En este cruce de ejes perpendiculares y oblicuos se produce la sinergia que compone, como si fuera un lenguaje, cada pieza de la obra; su posición con respecto a los límites del sitio, los pavimentos exteriores que llenan este aire y las ventanas que perforan las fachadas.

Tanto los interiores como los exteriores están totalmente revestidos de madera expuesta que parece áspera y desgastada, como respuesta al contexto. “El exterior es de un gris inerte y atemporal, que tiende a eliminar la condición de “obra nueva” mientras el interior es de un blanco impoluto, que se expone a las condiciones extremas de la costa, como una coraza o un plumaje que brilla a la vez que protege”, explicaron los arquitectos del proyecto.¹



Arquitectura
Iván Bravo
Arquitectos

Colaboradores
Martín Rojas y
Gino León

Área
111 m²

Año
2020

Ciudad
Navidad

País
Chile

Fotografía
Bruno Giliberto



TANTO LOS
INTERIORES
COMO LOS
EXTERIORES
ESTÁN
**TOTALMENTE
REVESTIDOS
DE MADERA**
EXPUESTA QUE
PARECE
ÁSPERA Y
DESGASTADA



SOBRE EL USO DE **LA MADERA** EN **EL PROYECTO**

El arquitecto **Iván Bravo** en diálogo con *Madera*.

¿Qué rol tiene la madera en este proyecto?

Es protagonista en lo ingenieril y arquitectónico, en lo estructural y en lo expresivo. Luego de los cimientos, la estructura es completamente construida en madera: desde los pilotes y entresijos hasta los muros, techos y cielos son en madera.

¿Por qué decidieron utilizar la madera como material central?

En Chile se está tendiendo a construir las segundas viviendas con madera de pino, porque es un material reforestable, duradero y accesible. En zonas costeras no se deteriora tanto como el acero, por ejemplo, y además hay mano de obra local que sabe trabajar el material.

¿Qué tipo de madera y tratamiento aplicaron?

Utilizamos Pino insigne y sucedáneos: las fundaciones de llegada a suelo y elementos estructurales son en madera de pino impregnado; los interiores, en madera dimensionada seca; y los exteriores, tapa de pino.

En el estudio nos hemos especializado en crear terminaciones con diferentes tratamientos de envejecimiento y tintes, que no solo dan protección a la madera, sino que también permiten aportar aspectos sutiles, expresivos y únicos a cada proyecto.

¿Caracteriza alguna otra forma de uso de la madera en este proyecto?

Nosotros tratamos de reinventar formas de reutilizar la madera.

En El Gauchal, los entresijos son losetas de hormigón y su estructura es el moldaje de madera que queda expuesto. A su vez, el techo no presenta una estructura tradicional, sino que está conformado por los pliegues de los muros que, al quebrarse, crean una cubierta a dos aguas.

Texto editado por *Madera*, basado en la descripción original del proyecto, a cargo de Martín Rojas y publicada en <https://www.plataformaarquitectura.cl/cl/974141/casa-el-gauchal-ivan-bravo-martin-rojas-gino-leon-chile>

¹ <https://www.wallpaper.com/architecture/casa-el-gauchal-ivan-bravo-martin-rojas-gino-leon-chile>

CONSTITUYENTE 1757

desde 1981

MERELLO

H E R R A J E S

2400 04 71 - 092 995 929

WWW.MERELLOHERRAJES.COM.UY



la casa de la ENGRAMPADORA

ESCUADRADORA INMES FF300 PLUS

- Disco de sierra trapezoidal de 250 mm
- Incisor cónico de 120 mm
- Fácil acceso al disco de sierra e incisor
- Fácil acceso al ajuste del incisor
- Ajuste de la altura del disco de sierra
- Ajuste manual del ángulo del disco de sierra
- Indicador del ángulo analógico, con precisión de 0,5°
- Ajuste de los topes rápido y preciso
- Traba manual del carro en varias posiciones



PERFORADORA CNC IF-8500 INMES

- Aplicación principal: tableros de MDF
- Tres ejes de movimiento (X,Y,Z)
- Un eje para el cambio de herramientas (A)
- Accionamiento de los ejes por motor de paso con encoder
- Herramienta accionada por motor 1cv



COMPRESORES SUPER COMPACTOS



- Presión regulable de 0.1 a 0.9 mpa
- Motor sin aceite y sin carbones.
- 4 modelos
- Batería litio 18v
- Eléctrico 220v
- Híbrido litio18V/220v



PEGADORA DE CANTOS IC-1000 ELECTRONIC

Profesionalismo para quien está acostumbrado a la calidad. La fabricación de muebles a la medida, requiere equipamientos profesionales, por esta razón, Inmes ha desarrollado para usted la Enchapadora IC-1000 Electronic. La solución en el pegado de cantos pasa por acá.



Representantes exclusivos en Uruguay de:



LAVIERO Y CAROLINA SCAVONE

Scavone Ltda.



**“SE APRENDE
EN EL
COTIDIANO
CONVIVIR”**

El origen es el de una empresa familiar fundada por inmigrantes campesinos del sur de Italia, de Potenza, “de un pueblito llamado Tito”, aclara Laviero. Él, quien llegó a Uruguay en 1950, un poco antes de cumplir los tres años, no pasa desapercibido con su melena en tonos degradé, de beige a colorado. “Por más aspiración que haya, la madera tiene taninos rojos que hacen esa explosión de color en él, producto de las interminables horas que pasa en el taller”, explica Carolina.

En esta entrevista, padre e hija comparten su experiencia en la carpintería que lleva por nombre el apellido de la familia y, aunque sin proponérselo, dejaron entrever su forma de trabajar como equipo, así como los valores que comparten a nivel personal y laboral.

¿Cómo fueron los inicios de la empresa?

Carolina (C): Hubo una primera carpintería fundada por mi abuelo, Vicente, con uno de sus hermanos. Pasados los años, mi abuelo abre su emprendimiento. Como era la tradición, se hacía lo que él decía, por ejemplo, que las mujeres trabajaban en la casa y los hombres en el taller. Más adelante, mi padre forma con mi tía y mi madre esta empresa. Como característica familiar, en todas las generaciones se trabajó mucho.

¿Cómo se dio ese salto generacional en el que sos mujer y estás en el taller?

C: De chica, estando de vacaciones mi padre me decía: “Vení si no tenés nada que hacer, quedate acá en la oficina”. Así fui pasando de hacer los mandados a “andá a llevar estos papeles”, “andá a retirar tal cosa”. Cuando a los 18 entré en planilla para hacer tareas administrativas, ya hacía de todo. Además, estudiaba Ciencias Económicas y tenía otro trabajo, más lúdico, como educadora no formal; fui animadora durante quince años.

Y en tu caso, ¿cuál es el primer recuerdo vinculado al oficio?

Laviero (L): Tengo muchos, trabajé siempre. Desde barrer el taller con siete años y a los diez o doce manejar tabloncitos que hoy día los gurises no te agarran.

¿Ahí te diste cuenta de que te gustaba, de que tenías habilidad?

L: No me gustaba. [Se queda pensando]... En realidad, no es que no me gustara, pero los hijos, en general, no quieren hacer lo que hacen los padres. Entonces, terminé la escuela y le dije a mi padre: “Voy a ir a la UTU, a estudiar para mecánico tornero”. En esa época, años sesenta, era el furor de la tornería. Como inmigrantes que la habían pasado, o la estaban pasando, ellos querían que yo fuera doctor, es decir, que estudiara una profesión y no un oficio. Me quedó grabado que lo único que me dijo fue: “Tenés que empezar y terminar”. Y cumplí. En el último año me llevé una sola materia –que en ese momento era un gran logro– y tuve que dar el examen como cuatro veces, pero lo di hasta que terminé. Enseguida busqué y conseguí trabajo.

¿Qué enseñanzas o valores para el trabajo aprendieron de sus respectivos padres?

L: Cuando terminé la UTU, en el 67, me llamaron de Lamas Garrone, que era representante de Ford en Uruguay. Tenía un taller enorme de tres pisos, atrás de la Intendencia, donde había chapa, pintura, mecánica, tornería, ajuste y de todo un poco. Entré a trabajar ahí. Por supuesto que no pregunté cuánto iba a ganar, porque papá siempre me decía: “Vos demostrará lo que sos y te van a valorar. Si te valoran, bien. Si no te gusta, te vas”. Y eso le digo yo a Carolina. A fin de mes ya me habían aumentado el sueldo.

C: Yo aprendí eso mismo de papá. Cuando entrás a trabajar en un lugar, tenés que demostrar lo que sabés y hacer las cosas bien. Si la tarea la hacés bien, te pueden estimar. Y si aun así no te estiman, te vas, porque vos sabés que sos capaz. Buscá en otro lado, pero no te quedes para hacer las cosas a mitad de camino o esperar a que te echen.

“COMO
CARACTERÍSTICA
FAMILIAR, EN
TODAS LAS
GENERACIONES
SE TRABAJÓ
MUCHO”



**“LAS COSAS
TIENEN QUE
SALIR BIEN Y ESE
ES NUESTRO
DIFERENCIAL”**

¿Qué es lo que más te ha interesado transmitir como padre?

L: Más que transmitirles, diría que a mis hijos lo que más hicimos fue exigirles que estudiaran. Lo importante se aprende en el diario convivir: hay que cumplir, hay que ser responsable. Ella [mira a Carolina] te puede decir que estoy al firme siempre, como cuando trabajaba con mi padre.

C: Lo que te marcan son los hábitos, los modos de hacer las cosas. Yo veo que tengo ese sentido de la exigencia cuando, por ejemplo, en una muestra de un proceso hay un milímetro de diferencia y no dudo que lo tenemos que eliminar. No hay de otra, porque por algo también nos eligen. Las cosas tienen que salir bien y ese es nuestro diferencial.

L: Pienso que lo que les exigí no fue exagerado. Lo que capaz sí me arrepiento es haber estado poco tiempo con ellos cuando eran niños, por el trabajo.

¿Qué es lo que más disfrutás de trabajar con tu hija?

L: Esa pregunta es brava [risas]. Es acompañarla a ella y que ella me acompañe a mí. Somos diferentes, a mí me gusta mucho estar en el taller y no soy buen vendedor; en cambio, ella consigue buenos clientes y contribuye mucho con la gestión, sabe mantener abiertas las oficinas con más o con menos dinero.

Si ya trabajabas como técnico tornero, ¿por qué decidiste cambiar de rubro?

L: Porque un día vi la diferencia entre lo que ellos ganaban y lo que yo podría generar por mi cuenta, ¿y qué dije?: “Papá, prefiero seguir trabajando contigo, ganando lo que podemos ganar y un día me compro mi torno”. De hecho, sigo teniendo mi taller y haciendo algo de tornería.



“NO TENGO NINGÚN EMPACHO EN LLAMAR A UN COLEGA Y PREGUNTARLE: “¿CÓMO ESTÁS DE TRABAJO? NECESITO TAL COSA, ¿ME LO PODÉS HACER?”. **EXISTEN ESOS VÍNCULOS DE CONFIANZA**”

¿Cómo integraste ese oficio a la carpintería?

L: Creo que el conocimiento manual que tengo me dio la posibilidad de llegar a lo que llegué. Sin ese saber, pude haber comprado cosas que en realidad no necesitaba.

Como empresa, ¿en qué se fueron diferenciando?

L: Nosotros hacíamos carpintería de obra, puertas y algunas ventanas. En el año 90 y algo, tuve un problema con unas aberturas convencionales que fabricamos, porque se necesitaba una calidad mayor. A partir de ahí, me aboqué a conseguir herramientas y máquinas para hacer aberturas

de madera de alta prestación, con burletes y todo lo necesario para que no entrara ni viento ni aire. En el año 94, con apoyo del gobierno, algunos empresarios viajamos a Europa a conocer la tecnología más avanzada. Fuimos a ferias, recorrimos pila de fábricas y aprendimos una cantidad; compramos algunos equipos y mejoramos la producción, la calidad, todo.

C: En su momento, trajimos esas máquinas y nos embarcamos en una inversión complicada con la idea de aportar a la cadena y que hubiese más trabajo para todos. Con esa misma lógica hoy, antes de rechazar un pedido porque no puedo producirlo, no tengo ningún empacho en llamar a un colega y preguntarle: “¿Cómo estás de trabajo? Necesito tal cosa, ¿me lo

podés hacer?”. Existen esos vínculos de confianza, con los que sabés que se cumplen los tiempos acordados y está bueno; se necesita de esa red porque no podés abarcar todo.

¿Cuáles son sus mayores satisfacciones en el trabajo?

L: La principal es que hay gente que reconoce que siempre trabajé y cumplí, y que las aberturas que hacemos son de calidad. Hay gente a la que le realizamos mantenimiento de por vida y que vuelven, ellos o sus hijos, porque lo que hicimos en el pasado lo consideran impecable.



C: Para mí también, el reconocimiento de los clientes sobre el servicio que les damos y que podamos ofrecer en Uruguay un producto como existe en Europa.

¿Cómo ha sido para ti desempeñarte en este medio típicamente masculino?

C: Lo más difícil ha sido que se entienda que trabajás. Me ha pasado de ir a tomar medidas y tener que volver para comprobar que estaban bien, y que mi padre haya tenido que pelear por mí. También recuerdo que una de las primeras veces que tuve que ir a una obra, me gritaron desde arriba un disparate, entonces me acerqué y pedí para hablar con el capataz, a quien no le dije lo que había ocurrido,

pero tuvo efecto porque no me volvieron a decir nada. Creo en la igualdad bien entendida. No me voy a poner a levantar objetos pesados para demostrar que como mujer puedo cuando mi complexión no me lo permite, pero sin reparos me trepo a la camioneta y descargo cosas en una obra.

¿Qué otras cualidades tenés que te ayudaron a manejarte en este entorno?

C: Creo que ser introvertida me ayudó, porque primero observaba y no actuaba antes de tiempo. No hay una mala competencia con el varón cuando se entienden que hay diferencias que no se pueden igualar. Nosotras tenemos, naturalmente, la capacidad de estar atentas a lo que pasa alrededor y de hacer más cosas a la

vez; en cambio los hombres tienden a enfocarse en una sola cosa. No es que uno sea mejor o peor que el otro, simplemente: trabajemos juntos y con respeto.

¿Cuál consideran que es el mayor desafío en la gestión?

C: Formar gente nueva... Las nuevas generaciones se toman el trabajo de una manera distinta a la nuestra.

L: Hubo muchachos que empezaron con nosotros en el 67 y ahora se jubilaron. Tengo mucha gente que hace 25 años que está acá. Hoy día es diferente.

EL OFICIO ES EL OFICIO

¿Qué valoran esas personas que se quedaron en la empresa?

L: No sé exactamente porque yo soy muy calentón [se ríe, y Carolina asiente]. Ya me conocen y saben que me enoja porque quiero que aprendan a hacer las cosas bien. Pero más allá de eso, creo que siempre a la gente le dimos todo. Si llegaban tarde, no había problema. Tolerancia, mucha. Y algo que creo haber inculcado yo, o que vino inculcado de mi papá, es que los primeros que tienen que cobrar son ellos. Yo me puedo quedar sin dinero, pero a la gente que trabaja se le paga.



El espacio más pintoresco de la carpintería, o por lo menos especial, es el taller de tornería de Laviero. Allí tiene “de todo un poco”: moldes, piezas, cuchillas afiladas, etc. Trabaja sobre todo metales, a partir de su formación en tornería mecánica. Hace piezas torneadas, achica circunferencias, hace roscas y todas esas cuestiones que no tienen relación directa con la carpintería, pero que, como explicó en la entrevista, le aporta a su trabajo. “Principalmente, resuelve con conocimiento específico a la hora de comprar cuchillas, de cambiarlas, sabe qué aleación sirve más, cómo afilar... Una cantidad de cosas que yo solamente las absorbo si estoy parada a su lado”, afirma Carolina.

MONTECUIR

Accesorios para muebles - Herrajes de obra - Decoración en cueros



HÄFELE 

peka 

blum

ROMETAL

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

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
danilobaruterra@hotmail.com
[/danilo.baru.9](https://www.facebook.com/danilo.baru.9)



CUITIÑO
CARPINTERIA

Asesoramiento, Diseño y Fabricación para Locales Comerciales - Empresas - Viviendas

Isabela 3474 - Tel.: +598 2216 4250 - info@carpinteria.com.uy



VALETOR

Venta de madera al por mayor

Productos Destacados

- ✓ Pino seco en Horno
- ✓ Pino verde
- ✓ Tirantes
- ✓ Machimbres
- ✓ Pisos
- ✓ Frente inglés
- ✓ Entre pisos
- ✓ Decks
- ✓ Medio tronco
- ✓ Tablas para construcción

NUEVO PRODUCTO
Pino para Parrillas



Excelente relación
calidad-precio



Flete gratuito
a todo el país



Lista de precios
disponible en la web

☎ +598 2320 6477

✉ info@valetor.com.uy

🌐 www.valetor.com.uy

Seguinos
f @ in

CONOCER EL ORIGEN Y SU PROCESO, ES LA GARANTÍA DE CUALQUIER CONSTRUCCIÓN



MONTES PROPIOS



MADERA Y PROCESOS
CERTIFICADOS



MANO DE OBRA
NACIONAL



PROCESO DE IMPREGNACIÓN
CONTROLADO



Certificación internacional FSC® Forest Stewardship Council®
FSC® SGS-FM/COC-003123 (FSC-CO12193) y FSC® SGSCH-COC 003169
(FSC-CO0170).
Al comprar productos certificados FSC® ayudas a cuidar los bosques del
mundo (www.fsc.org).
Busque nuestros productos con certificación FSC



www.forestalbancaria.com.uy



PROFESIONALES DE BUENA MADERA A SU SERVICIO



Asesoramiento integral para maximizar la rentabilidad



Equipo especializado en las áreas contable, fiscal,
laboral y proyectos



Elaboración de proyectos para el fondo industrial,
de inversión, postulación a ANII, entre otros organismos

FELDER GROUP

Sé parte de la innovación
y calidad europea.



Representantes exclusivos
de Felder Group en Uruguay.
Máquinas fabricadas en Austria.
Calidad asegurada.

Descubra el catálogo de máquinas Felder Group para la madera y dé un salto
de calidad junto con ALP Importaciones.



Mejor asesoramiento
en el mercado



Mejor servicio
pos-venta



Máquinas europeas
de primera calidad



Planes de
financiamiento

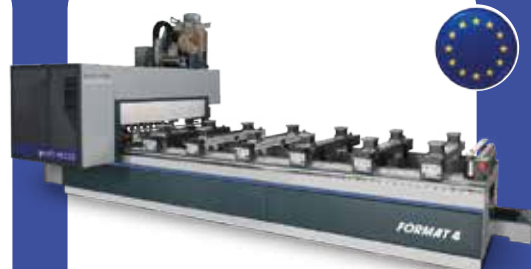


Combinada Hammer C3-31

Cinco funciones en una sola
máquina sin tener que
renunciar al rendimiento
y a la versatilidad.

Encoladora de cantos G 480

La máquina adecuada
para cada presupuesto.
Sus requisitos personales
son prioridad.



CNC con 5 ejes Profit H350

Cinco ejes para el
artesano universal, cubre
todas las necesidades
del trabajo en la madera.



REALICE SU CONSULTA

097 461 000 ventas@alp.com.uy

¿Qué tan seguro está de sus **estimaciones?**

Una de las grandes decisiones en la gestión de una empresa es establecer el precio del producto. El precio conduce a la línea superior del estado financiero, que tiene un impacto inmediato en el resultado final. El poco esfuerzo que muchas empresas dedican a este dato crítico no es proporcional a su importancia.

Hay una antigua regla entre carpinteros para hacer estimaciones: el costo del material multiplicado por 2,5 es el precio del producto. Esta regla sigue siendo válida si el costo actual de los materiales es de aproximadamente el 40% de las ventas, la gama de productos reducida y homogénea, y si a usted le interesan los detalles.

La mayoría de los fabricantes cuentan con sistemas de cálculo de costos apoyados por un software eficaz. El software predetermina el método de estimación que la empresa puede utilizar. La clave es que hay que entender cómo calcula el software los precios propuestos. Y en función del método y de los resultados deseados hay que desarrollar y actualizar la estructura de datos. La estimación o cálculo de costos es muy básico: se suman todos los directos, como el material y la mano de obra; se añade una parte justa de los indirectos (gastos generales); se añade el beneficio deseado y se tiene el precio propuesto. El reto está, como siempre, en los detalles.

COSTO DIRECTO

Costo de la mano de obra [\$] =
Tiempo de trabajo [horas] x
Costo por tiempo [\$ / hora]

Tiempo de trabajo

El siguiente ejemplo es una simplificación que permite establecer el tiempo de trabajo: un fabricante de armarios con 40 trabajadores a 8 horas/día acumula 320 horas/día. Si producen una media de 95 armarios al día, el tiempo de trabajo es de 3,4 horas por armario. La mayoría dirá que esto no es lo suficientemente exacto, lo cual es justo. Sin embargo, es un número poderoso, porque con cualquier número que se desarrolle con estudios de tiempos detallados, la unidad media debe llevar al mismo número que el anterior o hay un error en su estudio de tiempo. Por supuesto, un estudio de tiempo detallado permitirá diferenciar los requisitos de tiempo para unidades grandes y pequeñas, para una terminación fácil y sencilla de una más compleja, para una instalación de hardware sencilla o extensa, etc.

Costo por tiempo

La tasa media de trabajo parece, a primera vista, un ejercicio muy sencillo. Si se mira con detenimiento, el cálculo del tiempo anterior podría no incluir todas las horas trabajadas en la empresa. Las actividades no productivas no suelen incluirse en los estándares de tiempo. Sin embargo, en el cálculo de costos hay que reconocer el costo de la supervisión

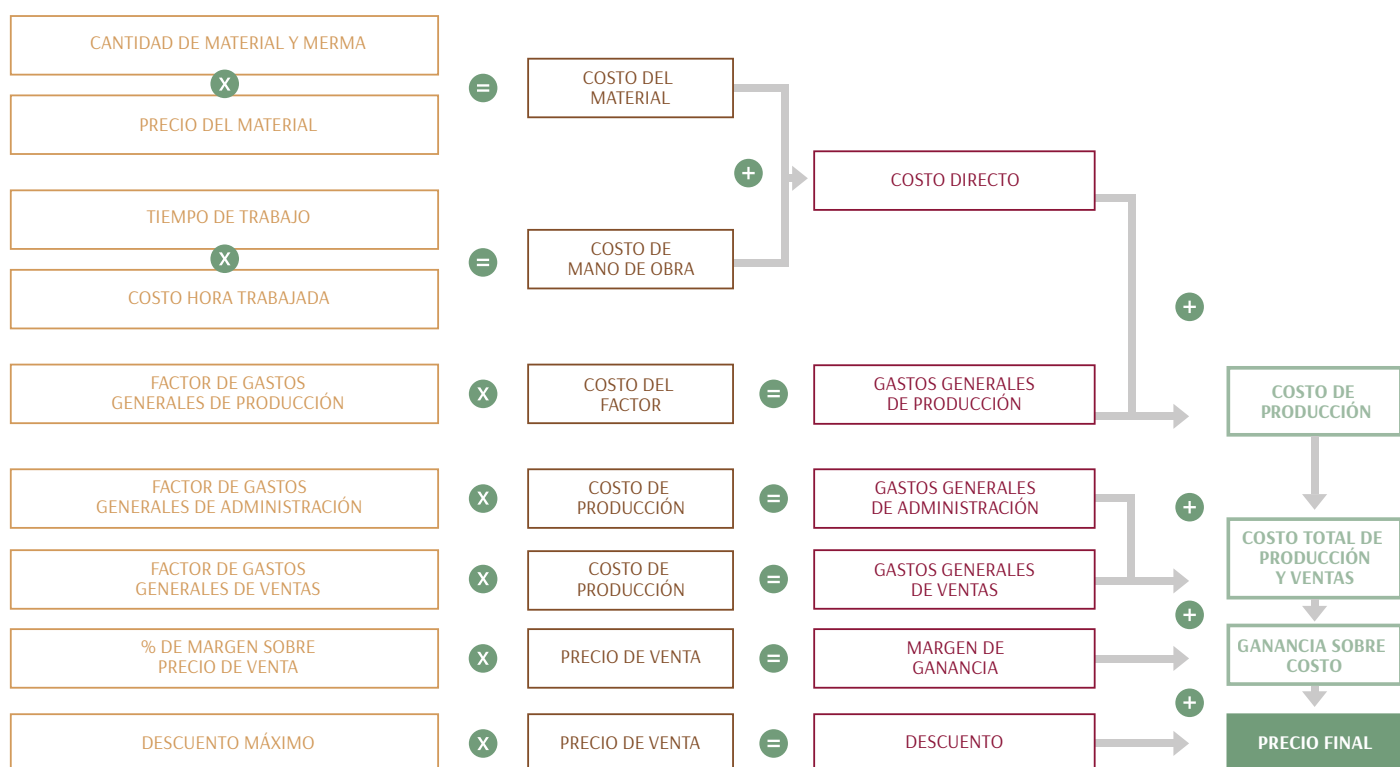
horaria, el mantenimiento, el envío, el almacenamiento, la inspección de calidad, etc. Existen diferentes opciones. Puede aplicarse como parte de los gastos generales (*ver más adelante*) o incorporarse a la tarifa horaria de la mano de obra directa. Además, todos los trabajadores tienen un cierto elemento de trabajo no productivo. El costo de las vacaciones, los días de enfermedad, las reuniones, la formación y otro tipo de trabajo no directo debe apuntalar la tarifa horaria.

Costo del material

Establecer el costo de los materiales suele ser el elemento más preciso y sencillo del ejercicio de cálculo de costos. Según una lista de materiales (BOM), las cantidades individuales de material se cotizan al precio de compra válido de las materias primas.

Residuo/rendimiento

En la utilización de la madera, las chapas, el cuero y el tejido, la relación *residuo/rendimiento* es importante. En muchas empresas no está establecido y esto proporciona posibles sorpresas y falsos resultados. Si se pierde una cantidad de material por problemas de calidad o para evitar costosas repeticiones apresuradas y se decide producir algunas piezas extra (por si acaso), ¿quién las paga?, ¿se aceptan los costos de mano de obra y de



Modelo tradicional de costeo de producción

material como parte del negocio y se añaden a los costos, o simplemente se acepta el hecho de que reducirán los beneficios?

Material indirecto

Enumerar todos los artículos comprados en la lista de materiales es poco práctico cuando se trata de artículos pequeños y baratos, a menudo denominados *stock de suelo*. Los

tornillos, los tacos, el pegamento y los clavos son artículos típicos del stock de suelo. Aunque sean baratos, como grupo suman y deben reconocerse en los gastos generales de material o en la tasa general de gastos generales.

El mayor grupo de materiales indirectos suele ser el material de terminación. A menudo veo que se ignora por completo en los ejercicios de cálculo

de costos. Esto nos lleva a un punto crítico y es decidir el nivel de precisión que se necesita. Si, por ejemplo, se incluye el costo del material de terminación en los gastos generales que aplica a todos los productos, los armarios sin terminación “pagarán” por el material. Si ese costo es significativo, el precio calculado para los productos laminados es demasiado alto y el de la madera terminada, de-



CIROMAN
CARPINTERÍA

masiado bajo. En un mercado sensible a los precios, el producto con terminación con un precio inferior atraerá a más clientes y el producto laminado con un precio superior los alejará. En consecuencia, la mezcla de ventas se desplazará hacia el producto de precio inferior y no se alcanzarán los objetivos financieros.

Sobrecarga

De nuevo, se puede tomar un atajo. Tomar todos los gastos generales previstos (fabricación, administración general y ventas) y dividirlos por el número previsto de armarios. El resultado son los gastos generales por armario. En este caso, todos los armarios tienen la misma cantidad de gastos generales. ¿Es esto correcto o incorrecto? Depende del nivel de detalle que se necesite alcanzar y de la política de precios de cada empresa. No existe un límite teórico sobre el nivel de detalle que se desea aplicar a los gastos generales. El método tradicional consiste en establecer los gastos generales como un factor porcentual de la mano de obra directa y aplicarlo sobre la mano de obra. La mayoría de los libros de texto muestran este modelo como el dominante.

El potencial problema es que en una fábrica altamente automatizada el costo de la mano de obra suele ser una pequeña parte de toda la estructura de costos y los gastos generales son una parte relativamente alta. Si se aplican grandes gastos generales a una base pequeña, un pequeño error en los estándares de tiempo provocará grandes oscilaciones en los resultados. Así que aplicar los gastos generales con una brocha gorda sobre el costo de la mano de obra directa no satisface nuestra necesidad de precisión.

Una solución más estable es aplicar los gastos generales como un porcen-

taje sobre la suma de los costos de material y de mano de obra. De este modo, la base suele ser superior al 50% del costo y el factor de gastos generales es relativamente bajo. Los resultados son más equilibrados, pero este método tiene el efecto de que dos armarios de producción similar –uno construido con material de bajo costo y el otro con material de alto costo– tienen gastos generales diferentes. Tomar esta opción es una decisión que forma parte de la estrategia de precios.

Especiales

La mayoría de las empresas ofrecen una gama de productos estándar y ofrecen la opción de personalización masiva y trabajos personalizados. ¿Cómo quiere que los clientes paguen por este servicio? El costo adicional para crear ofertas especiales, como incluir ingenieros de producto, redactores, software, etc., se puede incluir en los gastos generales, para que todos paguen por ello o se puede crear un grupo separado de costos y dejar que las ofertas especiales se realicen por sí mismas.

Esto requiere una decisión estratégica. En el primer caso, el precio de las ofertas especiales se mantiene artificialmente bajo, se le considera un fabricante flexible y el segmento empresarial crecerá. En el segundo caso, se protege la competitividad de precios de la línea de productos estándar, pero se le considera en el mercado como un fabricante inflexible. ¡Es importante comprender su sistema de estimación y sus consecuencias!

Cálculo de costos basado en la actividad

La descarga de una parte de los gastos generales suaviza los resultados del cálculo de costos; sin embargo,

sigue habiendo posibles imprecisiones sistemáticas. Por ejemplo, si la tecnología está desequilibrada. Supongamos que su empresa está muy automatizada en el área de mecanizado, pero muy manual y de baja tecnología en el área de lijado. El sistema automático de almacenamiento y recuperación, combinado con las sierras de paneles y las máquinas de *nesting* de alta gama integradas en la chapadora de cantos, producen las piezas con tres operarios. Sin embargo, hay tres empleados que realizan el lijado manual. Con este sistema, el tiempo de esa actividad conlleva la misma cantidad de gastos generales que el tiempo de mecanizado. Una vez más, esto distorsiona la imagen real y, si no se entienden los detalles, podría conducir a decisiones equivocadas.

Otro ejemplo es la terminación en una planta de armarios que produce puertas de madera laminada y terminada. Para diferenciarlas, hay que crear un conjunto separado de costos relacionados con la terminación y aplicarlo sólo al producto según lo requiere. Este *pool* puede incluir una serie de costos, como el material de terminación (*ver más arriba*), el costo energético de los hornos de secado, el espacio proporcional de la fábrica, el costo de eliminación del material de terminación, el costo del servicio al cliente (costo de la calidad) relacionado con los problemas de terminación, el costo de arrendamiento o la depreciación del capital para el equipo de terminación. Este cálculo permite obtener una imagen más precisa de los costos reales.

¡El mercado determina el precio!

Entonces, ¿por qué llevar el sistema con tanto detalle, cuando al final del día, el precio final lo determina el mercado? ¿No sería más fácil com-

BARRACA
luissi[®]

**TODO PARA
EL CARPINTERO**



NUEVA SUCURSAL
**CADA VEZ MÁS
CERCA DE VOS**

- Ruta 102 y 101 -

**MADERAS | HERRAJES
MELAMÍNICOS | PISOS FLOTANTES**

Corte y pegado de cantos en melamínicos.

E EGGER

QUICK-STEP

fibraplac

HÄFELE

MONTEVIDEO | MALDONADO | ROCHA | PIRIÁPOLIS

ventas@luissi.com

luissi.com

parar y analizar las listas de precios de sus competidores y encontrar su nivel de precios en su estructura de precios? Usan materiales, equipos y procesos similares, y si ganan dinero, usted también debería hacerlo. Si no aporta mayor valor al cliente que sus competidores, no puede vender a un precio mucho más alto y no debe dejar dinero sobre la mesa.

Es un punto válido. De todos modos, debe estar atento al pulso del mercado, entonces, ¿por qué realizar un ejercicio tan extenso y costoso de estimación y cálculo de costos? Para una buena toma de decisiones, se necesitan datos confiables. Necesita saber lo que le cuestan los productos y la contribución al costo fijo (beneficio) que el producto va a conseguir realmente.

El cálculo de costos/estimaciones puede no ser el proyecto más importante de la empresa cuando su fábrica tiene suficiente trabajo, las facturas se pagan y queda suficiente dinero a final de mes. Sin embargo, la realidad es un constante acto de equilibrio, entre estar sobrecargada la producción a tener capacidad ociosa. Así que, cuando hay demasiado trabajo: ¿a qué pedido estás dispuesto a renunciar o a cuál priorizás? Si tu fábrica está ávida de trabajo, ¿cuánto puedes bajar para conseguir un trabajo y seguir siendo comercialmente viable?

La única manera de tomar decisiones basadas en hechos es conocer los costos con suficiente detalle. Además, el proceso de establecer el costo hace que la Dirección preste atención al costo real de fabricación. Esta aten-

ción dará lugar a preguntas y actividades de mejora, que conducirán a mejoras en los costos.

Autor: Sepp Gmeiner

Socio de Lignum (Estados Unidos) y consultor sobre excelencia en las operaciones
s.gmeiner@lignum-consulting.com

Artículo original (inglés): **How sure are you about your estimating?**, publicado en noviembre 2021, disponible en http://www.woodworkingcanada.com/r5/showkiosk.asp?listing_id=5911650&switch_issue_id=60989




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
Intalaciones Comerciales
Proyectos especiales

CARPINTERIA
ARIEL DOMÍNGUEZ SRL

 22156663

Av. Gral. Flores 4867

www.kyomuebles.com.uy

*Todo lo que siempre imaginó
lo podrá realizar en:*



mundomadera

www.mundomadera.com.uy

 2522 22 33  mundomadera_carpinteria



tramar

componentes para muebles

Corredera Comun 45mm

3.650.5439



Corredera Soft Closing 45mm

3.650.837



Corredera Push to Open 45mm

3.650.844



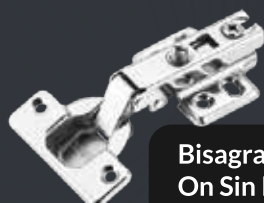
Corredera Light

3.650.3204



Corredera Invisible

3.650.5485



Bisagra Slide On Sin Pistón

3.650.4971



Bisagra 165°

3.650.1913



Bisagra 3D

3.650.3722



Bisagra Click Renna +

3.650.812



Bisagra 90°

3.650.1916



Bisagra Inox

3.650.1151

TRAMAR, DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO RENNA EN URUGUAY

📍 Blandengues 1600, Montevideo ☎ 2200 2432

📍 Camino Maldonado 6869, Montevideo ☎ 2513 0185 📞 095 017 245

www.tramar.com.uy

RENNA



ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE
LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

Creemos en que el **diálogo** y la **unión** entre los industriales de la madera nos permitirá fortalecer el sector de nuestro país. **Buscamos ser un ente representativo de esta realidad.** Entre los decretos aprobados por el Poder Ejecutivo, fuimos convocados para integrar la mesa de negociaciones del Consejo de Salarios, junto con delegados de los trabajadores y del Poder Ejecutivo.

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

- **Representación** de toda la industria de la madera a nivel nacional
- Representación jurídica ante el MTSS por ronda en Consejo de Salarios
- **Información** sobre temas de interés al sector
- **Contactos e información** sobre ferias internacionales, maquinaria, insumos, herramientas, construcción, etc.
- **Comunicación entre asociados** a través de la oficina, atendiendo sus distintos requerimientos
- Derivación a estudio jurídico idóneo en temas laborales específicos del sector
- **Convenio** por área de cobertura con Emergencia Uno
- **Publicación de la revista Madera**, único medio de comunicación del y para el sector

**JUNTOS FORTALECEMOS
EL SECTOR DE LA MADERA
EN URUGUAY**

TE INVITAMOS A ASOCIARTE:

INFO@ADIMAU.COM.UY
096 107 016
www.adimau.com.uy



Red GrandisTM

MADERA DE
EUCALIPTUS
GRANDIS
DE ALTA
CALIDAD

urufor.com.uy

CAMO

SISTEMA DE FIJACIONES OCULTAS



CAMO revoluciona el sistema para la instalación de decks de madera y wpc

MARKSMAN PRO



LEVER



DRIVE



Las guías de la serie **PRO** se diseñaron específicamente para la sujeción de bordes.

LEVER mantiene cualquier tabla torcida bloqueada en su lugar.

DRIVE ofrece la máxima versatilidad en el lugar de trabajo al asegurar tornillos y clips



TORNILLOS ESTRUCTURALES CAMO

REEMPLAZA LOS TIRAFONDOS Y
VARILLAS ROSCADAS DE 1/2"



Punta afilada para arranques rápidos y sin preperforación,
cabeza plana para acabado al ras.

Recubiertos de ProTech (Acero Carbono)

APOYOS REGULABLES PARA DECKS Y PAVIMENTOS FLOTANTES



📍 canedin.sa
📞 095 097 459
✉ info@canedin.com

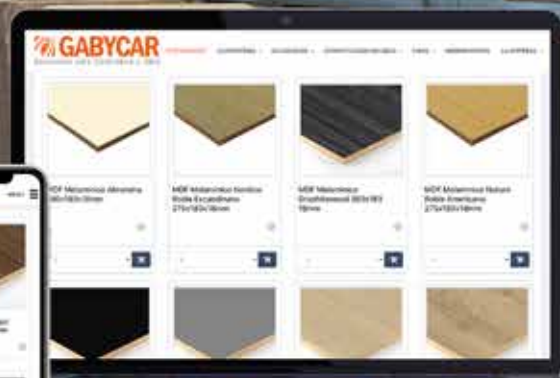


WWW.CANEDIN.COM

GABYCAR
Soluciones para Carpintería y Obra

EGGER HAUS

¡Todo el equipo de
GABYCAR les desea
un excelente 2022!



Se viene un
nuevo año cargado
de novedades.
Conocelas en
www.gabycar.com



SAYERLACK

SOLUCIONES PARA MADERAS

**VALORICE Y PROTEJA
SU MADERA**

 **LUGANER**
RESPALDO Y CALIDAD