

MADERA

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

PROYECTO EN MADERA

CASA GINGER

Un descanso en El Bolsón

ENTREVISTA

Ruben y Gerardo Boero

CARPINTERÍA BOERO

"Si el equipo funciona, funciona todo"

URUCALK

Representante Oficial en Uruguay de:

ROCHESA
TECNOLOGIA EM TINTAS

KLEIBERIT
ADHESIVOS • COATINGS

Chapas de madera

Para enchapado de muebles
y revestimientos arquitectónicos

- ROBLE
- FRESNO
- FRESNO
- FRISADO
- ALERCE
- ZEBRANO
- MAPLE
- SICOMORO
- EVENEE
- MANZANO DE LA INDIA
- CAOBA SAPELL
- WENGUE
- MAPLE

Espesor de 0.6 mm con largo de hasta 3800 mm.



Adhesivo Jowat 107.5, el mejor a nivel mundial

La cola que no traspasa el poro, ideal
para el pegado de lámina, chapa, madera.

- NO SE EXUDA.
- EFECTO ENTRECRUZADO (evita el cuarteado).
- PRE CATALIZADA.
- SECADO: PRENSA FRÍA 40 minutos a 20 grados / 70 HR a
PRENSA CALIENTE 4-5 minutos a 60 grados.
- NO CONTIENE ALCOHOL.
- GENERA MINIMAS TENSIONES (cuando se lamina por un solo lado).
- ORIGEN ALEMANIA.



Índice

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

BOERO
Carpintería

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



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



8

DISEÑO Y TECNOLOGÍA

Madera aumentada

Un material desarrollado para la construcción sostenible



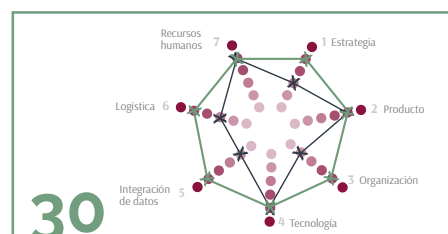
20

ENTREVISTA

Ruben y Gerardo Boero

Carpintería Boero

"Si el equipo funciona, funciona todo"



30

GESTIÓN EMPRESARIAL

¡Solo al definir metas, encontrarás el camino!

La importancia de establecer objetivos para el buen funcionamiento del negocio



Editorial

Estimados socios y lectores,

Con esta edición celebramos los reencuentros. Los que hemos podido retomar en el ámbito familiar y laboral, a partir de la mejora de la situación de la pandemia, y los que podremos realizar próximamente entre colegas.

En este sentido, los invitamos a disfrutar de las actividades de nuestro sector como la ya tradicional Feria de la Construcción, en la Rural del Prado este mes; a recorrer las plantas nacionales de producción de tableros y madera en junio; así como viajar a Buenos Aires para participar de Fitecma en julio. Estos eventos son centrales porque nos permiten mantenernos actualizados, conocer nuevas tecnologías y seguir generando redes en el país y la región.

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 Pallegri
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



MÁS DE 30 AÑOS DE EXPERIENCIA
EN CARPINTERÍA PARA EL HOGAR Y LA EMPRESA

Diseños y muebles a medida - Armarios empotrados - Exhibidores

MONTECUIR

Accesorios para muebles - Herrajes de obra - Decoración en cueros



HÄFELE 

peka 

blum

HERRAJES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

Av. Italia 4422
Tel.: 2619 4819

Av. 8 de Octubre 4599
Tel.: 2506 5450*

www.montecuir.com
info@montecuir.com



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



Madera aumentada

Un material desarrollado para la construcción sostenible

Primero, conozcamos a la mente detrás de la tecnología: Timothée Boitouzet. Este joven francés inició su camino como arquitecto, formado en la Escuela Superior de Versailles, y cambió su destino hacia la biología molecular y la ciencia de los materiales, que estudió en la Universidad de

Harvard y en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), donde desarrolló una tecnología para reconstruir la madera a nivel molecular. En 2015 presentó su primera patente, luego fundó la startup Woodoo y en 2016 ya había sido reconocido con premios como “Innovador menor de

35 de Francia”, en la categoría Audacious Innovator, por MIT Technology Review y “Global Shaper” por el Foro Económico Mundial.

“El acero fue el material del siglo XIX, el cemento del siglo XX y la madera será el material del siglo XXII”, es ya



una emblemática frase con la que Boitouzet abrió algunas conferencias internacionales. Tiene sentido: en Woodoo desarrollaron un tratamiento que dota a la madera de nuevas propiedades, entre las que se destacan ser tres veces más rígida que la madera convencional, ser mucho más resistente al fuego y a la putrefacción, y la capacidad de volverse translúcida. La propuesta es aportar a la resolución de algunos de los desafíos actuales de la urbanización, como la sostenibilidad y la necesidad de construcciones económicas y eficientes.

Boitouzet afirmó que sería posible construir rascacielos de 36 pisos con

este material¹. Dato no menor para la industria de la construcción, responsable de un tercio de las emisiones de gases de efecto invernadero en el mundo. “Y si hablamos del gasto asociado a la producción de materiales, para obtener madera blanda aserrada —utilizada para el CLT— se necesita cuatro veces menos de energía que la requerida para una tonelada de ladrillos, cinco veces menos que para una de concreto, 24 menos que una de acero y 126 menos que una de aluminio”².

Si bien el uso de la madera está fomentado en Francia, especialmente por el Ministerio de Medio Ambiente, fue en Japón que Boitouzet pudo

entender el material de una manera distinta. “En la sociedad japonesa, la degradación de los materiales forma parte del ciclo de vida de un edificio; la autenticidad de un lugar proviene de su forma y su función más que de su material original. Esta comprensión de la arquitectura como un proceso evolutivo, que vive, se degrada y se regenera como un cuerpo vivo, me habla mucho más que la de un bloque, fijo e inmutable para la eternidad”³. Durante su estadía de dos años en tierras niponas, donde trabajó en reconocidas empresas, como SANAA y Kengo Kuma, empezó a interesarse cada vez más por la materialidad, a observar el manejo de la luz y conocer otros niveles a los que

WOODOO SE
PROPONE
**REINVENTAR
LA MADERA**
PARA CONVER-
TIRLA EN EL
MATERIAL
SOSTENIBLE
CON MAYOR
RENDIMIENTO
DEL SIGLO XXI



podía llegar el uso estructural de la madera. “Este material que considerábamos antiguo, sin innovación, en realidad era súper inteligente”⁴.

Con más de 40 premios a la innovación desde su fundación, Woodoo –cuya base productiva se encuentra en Grand-Est, la región boscosa más grande de Francia– se ha convertido en una reconocida startup de materiales innovadores y eficientes en carbono, para los sectores de construcción, consumo y movilidad.

“Nos esforzamos por cambiar el mundo al permitir su transición hacia soluciones sostenibles, para ganar

la lucha por la descarbonización y contra el cambio climático”, afirma la empresa en su sitio web. Para ello, desarrollan distintas líneas de productos, que permitirían ofrecer alternativas basadas en madera para usos actuales del vidrio, el plástico, la industria textil, metales y hormigón. Por ejemplo, desarrollaron paneles táctiles en madera para la industria automotriz y la aeronáutica y soluciones para la relojería y la joyería.

“Nuestro proceso es muy eficiente energéticamente: nuestro material consume tres veces menos energía que el hormigón, 17 veces menos que el vidrio, 130 veces menos que el

acero y 475 veces menos que el aluminio”⁵, afirman.

El recorrido de la empresa es sumamente interesante y tiene mucho para seguir explorando. “Creemos que, en el futuro, fabricar productos no debería ser un desafío de emisiones sino una oportunidad para capturar carbono en bienes duraderos. Dado que los árboles son la mejor trampa para atrapar el carbono del planeta, serán fundamentales para lograr este cambio”, expresan en su sitio web.



Texto elaborado para *Madera*, basado en la publicación de Madera21 escrita por Marcelo Salazar Medina: <https://www.madera21.cl/blog/2022/04/27/woodoo-la-startup-francesa-que-desarrolla-madera-aumentada-para-impulsar-la-construccion-sostenible/>

Fotografía: Gentileza de Woodoo

Fuentes citadas

¹ Translucent wood: a resistant and sustainable material for constructing the buildings of the future: <https://www.innovatorsunder35.com/the-list/timothée-boitouzet/>

² Woodoo: la startup francesa que desarrolla “madera aumentada” para impulsar la construcción sostenible (29/4/2022), en <https://www.madera21.cl/blog/2022/04/29/woodoo-la-startup-francesa-que-desarrolla-madera-aumentada-para-impulsar-la-construccion-sostenible/>

³ Boitouzet, en entrevista: <https://www.pca-stream.com/en/articles/timothée-boitouzet-augmented-wood-120>

⁴ Madera transparente como nuevo material de construcción (24/11/2020):

<https://www.acercadearquitectura.com/post/madera-transparente-como-nuevo-material-de-construccion-C3%B3n>

^{5,7 y 8} <https://www.madera21.cl/blog/2022/04/29/woodoo-la-startup-francesa-que-desarrolla-madera-aumentada-para-impulsar-la-construccion-sostenible/>

⁶ Boitouzet, en entrevista: <https://www.pca-stream.com/en/articles/timothée-boitouzet-augmented-wood-120>

¿EN QUÉ CONSISTE EL PROCESO PARA AUMENTAR LA MADERA?

Tras colaborar con departamentos de investigación en Harvard, el Instituto Wyss y el Medialab del MIT, Boitouzet entendió que para desarrollar la nueva madera la clave estaba en el aire. “Dependiendo de la especie, la madera se compone de 60 a 90% de aire. En estos intersticios, es posible verter otro material, que tiene el efecto de reforzar su estructura”⁶.

El proceso que patentó Woodoo consiste en la deslignificación de la madera, es decir, en extraer selecti-

vamente la lignina de la madera, que es una sustancia opaca que forma las paredes celulares y de cuya presencia depende la fuerza de los materiales. Luego se reemplaza el aire con una mezcla de polímeros (inyección de resina vegetal), que preserva la integridad estructural de la madera, porque no modifica la geometría interna de la madera y deja intacto su esqueleto de celulosa, al mismo tiempo que permite el paso de la luz y, por lo tanto, la translucidez de la madera.

Este proceso da paso a un nuevo material “Se trata de un biomaterial que conserva las cualidades de la materia prima y que se nutre de otras inéditas, como la translucidez, la ignifugación, la impermeabilidad y una resistencia mecánica casi 10 veces superior”⁷. La madera aumentada es una combinación de naturaleza y alta tecnología, “una revolución de la bioingeniería para el futuro de las ciudades inteligentes”⁸.

Desde 1981

MERELLO

— HERRAJES



Constituyente 1757

2 400 04 71 - 092 99 09 29

@merelloherrajes

Reconectando la naturaleza con lo urbano



El Termowood finlandés de Lunawood es un hermoso material de madera que se fabrica utilizando solo calor y vapor.

La modificación térmica hace que la madera nórdica sea dimensionalmente estable y resistente a la intemperie completamente sin productos químicos.

Estas características únicas inspiran a arquitectos y diseñadores a crear proyectos asombrosos en todo el mundo. Los productos Lunawood se pueden utilizar en fachadas, interiores y paisajismo en todas las condiciones climáticas.



PRÓXIMAMENTE
en nuestro showroom

barracaparana.com

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

Juan Barbero Arquitecto

CASA GINGER

Gran diversidad de ambientes geográficos, antiguos bosques, cimas nevadas y aguas puras son característicos de El Bolsón, una ciudad de aproximadamente 14 mil habitantes y ubicada a 120 km de Bariloche, que basa su economía principalmente en el turismo, la agricultura y la fruticultura.¹

El Bolsón es centro de actividades recreativas que respetan la naturaleza: cabalgatas, trekking, rafting y mountain bike son algunas de ellas.

Entre sus atractivos, en las afueras de la ciudad, se encuentra el imponente cerro Piltriquitrón, que en lengua mapuche significa “cerro colgado de las nubes”, una referencia a la forma y ubicación de este accidente geográfico. Sobre su ladera se ubican los principales complejos de cabañas, así como talleres artesanales, viveros, casas de té y lugares donde organizar una cabalgata. El cerro es uno de los mejores de Argentina para practicar parapente, por el entorno único y la vista espectacular de todo el valle.²

Entre toda esa belleza, fue construida Casa Ginger, a orillas del

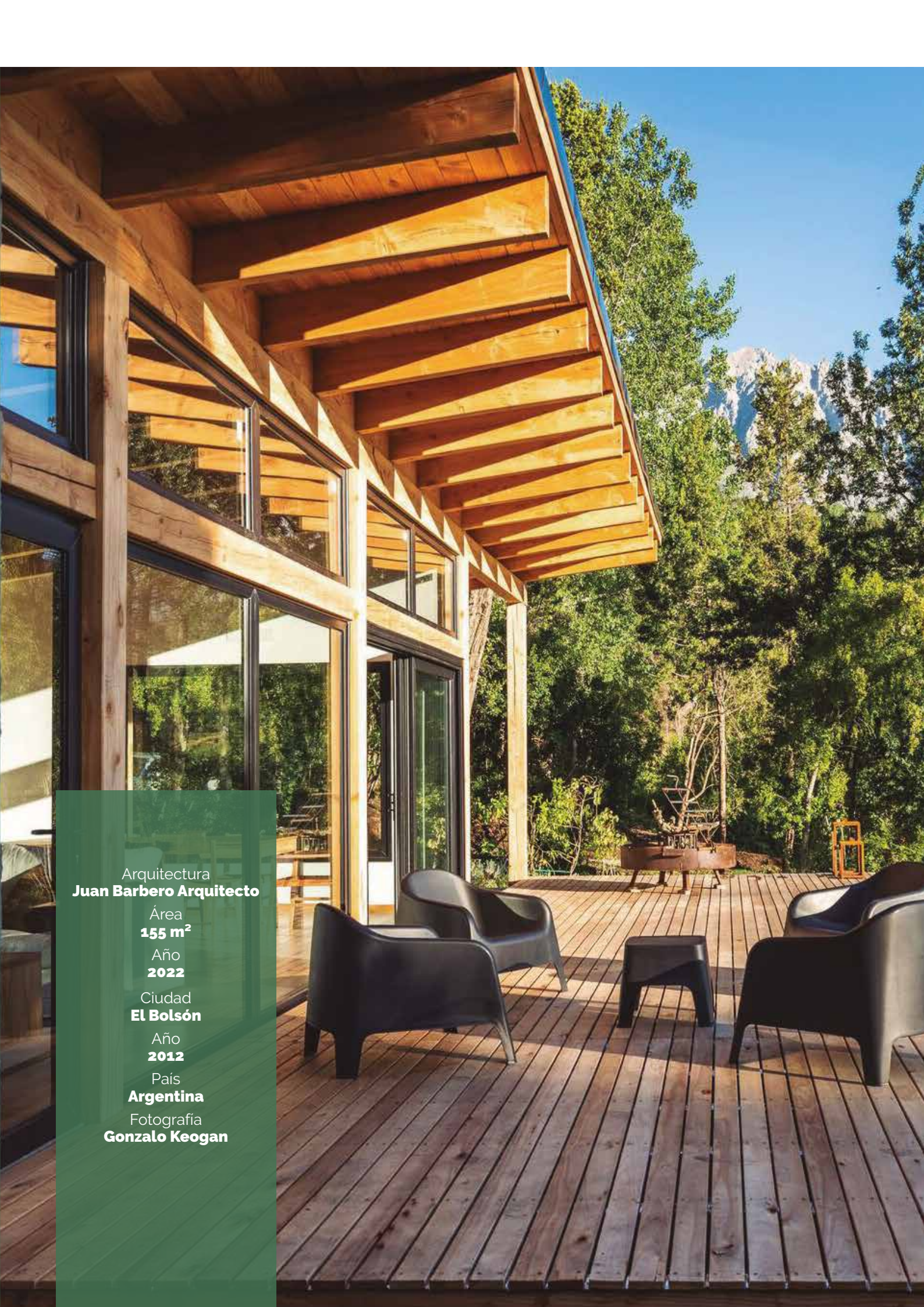
cerro. El sitio fue el principal impulsor de las decisiones de proyecto, por un lado, la imponente vista hacia la cordillera de los andes y, por otro, el bosque de pinos donde se encuentra inmersa. La implantación de la vivienda permitió intervenir el paisaje de la menor manera posible, un simple rectángulo que descansa en una topografía irregular en el sector más alto del terreno.

El encargo. Concebida como un refugio de vacaciones, el diseño se basa en dos premisas fundamentales: la flexibilidad de los espacios y la relación directa con la naturaleza.

Off-site. La vivienda se realizó mediante un sistema de construcción en seco, rápido y de fácil montaje gracias

a la repetición y sistematización de los elementos que la componen, realizados previamente en taller. La versatilidad de la madera. Se selecciona como material protagónico, buscando transmitir calidez y exprimiendo al máximo sus posibilidades. Muros, columnas, vigas, pisos y revestimientos, diferentes formas y texturas.

La planta se organizó de manera muy sencilla, dividiendo el área social del sector privado de la vivienda. Los espacios principales se orientaron hacia las mejores visuales y orientaciones, mientras que los de servicio se alinearon formando parte de la fachada.



Arquitectura
Juan Barbero Arquitecto

Área
155 m²

Año
2022

Ciudad
El Bolsón

Año
2012

País
Argentina

Fotografía
Gonzalo Keogan



La cubierta. Un plano inclinado que se desliza hacia el sur-este protegiéndonos de las intensas nevadas de invierno, además nos asegura una óptima iluminación y visuales infinitas.

El fuego en el centro. La estufa a leña es sin duda la protagonista, nos brinda un espacio de reunión en torno a ella y nos ayuda a calefaccionar la vivienda de forma natural, confortable

y ecológica en los meses más crudos, revestida con piedras de la zona nos conecta con el entorno montañoso.



GRAN
DIVERSIDAD
DE AMBIENTES
GEOGRÁFICOS,
ANTIGUOS
BOSQUES,
CIMAS
NEVADAS Y
AGUAS PURAS.

¹ Adaptado de https://www.patagonia.com.ar/El+Bols%C3%B3n/417_El+Bols%C3%B3n+para+los+que+buscan+la+paz.html
² Adaptado de https://www.patagonia.com.ar/El+Bols%C3%B3n/418_Cerro+Piltriqr%C3%B3n.html

Descripción original del proyecto a cargo del equipo,
publicado en
Plataforma Arquitectura:
<https://www.plataformaarquitectura.cl/cl/976981/casa-ginger-juan-barbero-arquitecto>



la casa de la
ENGRAMPADORA

LANZAMIENTO 2022

SECCIONADORA IM-2900 V30 AUTOMATIC

- Sistema Autoposition: aumenta significativamente la productividad.
- Sistema Ecomotion: garantiza un ahorro energético de hasta el 70%.
- Sistemas Autospeed y Smart Assitant
- Control de elevación de la hoja de la sierra
- Colchón de aire
- Mesas con rodillos auxiliares
- Flap transparente
- Guías transversales y longitudinales
- Pantalla táctil 10"
- Realiza cortes en ángulo de 10° a 60°
- Permite realizar cortes manuales o ejecutar planos de corte desde USB/Bluetooth



ESCUADRADORA INMES FF 300 PLUS

- Disco de sierra rapezoidal 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



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 litio 18V/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:





ISONEM®



SOLUCIÓN ANTIFUEGO

NO ES UN RETARDANTE DE LLAMAS

Convierte a las maderas y los textiles en materiales totalmente ignífugos

¿QUÉ ES?

Es una solución a base de agua de un componente totalmente ecológico que dota de propiedades ignífugas a la madera, telas naturales y alfombras de fibras naturales (algodón, lana, seda, etc.).

¿CÓMO FUNCIONA?

La solución no inflamable Isonem rodea las moléculas del material en que se aplicó y desactiva el contacto con el oxígeno. Gracias a las sustancias activas, se crea un aislamiento térmico muy fuerte y se evita que alcance la temperatura que podría iniciar el proceso de combustión.

¿CÓMO SE APLICA?

Puede hacerse por inmersión, por pulverización, pincel o rodillo.

¿CUÁNTO RINDE?

El rendimiento estimado es entre 200 y 300 gramos por m²; una vez aplicado protege contra las llamas por un lapso de 5 años. Isonem puede mantenerse estacionado por dos años a partir de su fecha de fabricación sin que pierda sus propiedades.



RUBEN Y GERARDO BOERO

Carpintería Boero



**“SI EL EQUIPO
FUNCIONA,
FUNCIONA
TODO”**

Fundada por tres socios, amigos, que con el pasar de los años encararon caminos diferentes, paulatinamente, se dio paso a la carpintería que lleva hoy un único apellido: Boero. Una empresa familiar acostumbrada a tomar decisiones en equipo: Libertad y Rubén, el matrimonio; Gerardo y Marcelo, los hijos. En la primera parte de esta entrevista, Gerardo compartió

su experiencia y perspectiva sobre los desafíos de llevar adelante el día a día de la empresa. Luego, nos contagiamos con la emoción que sintió Rubén al recordar anécdotas y repasar el largo trayecto recorrido.

¿Cuántos años tiene la empresa y a qué se dedican?

En el año 1959 se creó la sociedad entre los tres, que eran docentes de UTU. En 1974 Papá quedó solo. En 1980 mudamos el taller de la calle Cipriano Miró para acá, en la calle Fray Bentos. Siempre se hicieron carpintería de obra y muebles. En una primera época, mucha puerta, marco y ventana. Con el tiempo hemos logrado posicionarnos en la fabricación de muebles exclusivos, de trabajos a medida en barrios privados, hechos en maderas nobles, lapacho, roble y otras maderas que no son fáciles de trabajar y en dimensiones que no se compran hechas, sino que hay que encargar. Y nos caracteriza el trabajo de mobiliario curvo. Lo que hacemos en los últimos tiempos es una carpintería especial.

¿Cómo se dio tu ingreso a la empresa?

En realidad, en un momento, mientras yo estudiaba en la Facultad de Arquitectura, un capataz tuvo un problema de salud y lo cubrí durante ocho meses. Luego me fui, seguí estudiando, pero ya cuando me casé, vine firme acá y nunca tuvimos problemas.

No es poco decir...

Es una empresa familiar, nosotros somos cuatro. Si bien mi hermano atiende otra empresa, las grandes decisiones siempre las conversamos entre todos. Y acá adentro siempre estuvimos juntos con mi mamá en la parte administrativa y mi papá en

carpintería. Hasta el inicio de la pandemia nos veías a los tres, luego nos reorganizamos para que los mayores no estuvieran expuestos.

¿Cuál es el principal desafío de dirigir una empresa?

Lo más difícil es cuando las empresas quedan en lo que yo llamo “contextos críticos”, que son generalmente por falta de trabajo. Nuestro mercado no es estable, nunca lo ha sido, y además en este país las empresas tenemos cuatro meses de vida. En la pandemia pasamos a estar en contexto crítico, porque si bien podíamos producir, no podíamos entregar, porque no podíamos entrar a ninguna casa. Entonces, tuvimos que resolver cómo hacer para poder trabajar. Esta empresa tiene 65 años, ya hemos pasado varias crisis, aunque esta fue una de las peores, porque era nuevo lo que ocurría y los costos seguían corriendo... Por suerte ahora estamos estables. En momentos así, no queda otra que recurrir al ingenio e intentar solucionar el problema de alguna manera.

¿Cuál es tu motivación para sortear la dificultad?

Hay que no perder el objetivo: que la empresa esté abierta, que venda, que sea rentable. A veces uno prefiere no ganar, empatar, pero subsistir. No es fácil. Si vos tomás una decisión y te va mal, no somos solo tres familias, sino las once que están acá adentro. Más los fleteros que trabajan con nosotros, las familias donde compramos los insumos, un montón de gente que está dentro de una cadena de producción.

**“CON EL TIEMPO
HEMOS LOGRADO
POSICIONARNOS
EN LA FABRICACIÓN
DE MUEBLES
EXCLUSIVOS Y NOS
CARACTERIZA EL
TRABAJO DE
MOBILIARIO
CURVO.”**



**“ACÁ ES COMO SI
FUÉRAMOS UNA
FAMILIA, LA GENTE
NO TRABAJA
PRESIONADA”**

¿Cómo abordás la gestión del personal?

El manejo del recurso humano no es fácil porque es un recurso variable: un día viene de una manera y al otro día viene de otra; a veces hay desentendimiento, uno se enoja con otro y alguna cosa de esas puede pasar. Siempre hemos intentado formar un equipo porque al ser pocos y los trabajos tan variados, a veces solo una persona no puede hacer un trabajo, entonces tiene que ayudar otra. Lo ideal es que formemos un equipo. Si el equipo funciona, funciona todo. En un recurso material, un tablón que no sirve se resuelve comprando otro, pero en recursos humanos no se gestiona de esa manera. No es fácil, pero con entendimiento, con un poco de paciencia y con ese objetivo de que se forme un equipo, decanta solo, porque el que no forma el equipo, no puede estar.

¿Qué aprendiste de tu padre en este sentido?

Él siempre se manejó bien con las personas, nunca tuvo problemas graves con nadie. Quizás estudiar docencia lo ayudó a tener esa paciencia que se necesita, para enseñar y para no tomar decisiones precipitadas, que no conducen a un buen camino. Él siempre trabajó con paciencia e intentó educar a los muchachos en que se preocuparan por el trabajo. Para trabajar uno tiene que hacer de docente, porque cuando una persona nueva entra, hay que enseñarle el oficio. Uno tiene que estar ahí. Ver de cerca y guiarlo: “Poné la mano así... Pensalo de esta manera... Preguntale a aquél...”. Acá es como si fuéramos una familia, la gente no trabaja presionada sino enfocada en que todo lo fabricamos como si fuera para nosotros. Y siempre le digo eso a los clientes. De repente nos sale algo



“LA FORTALEZA
DE ESTA
EMPRESA ES
EL **NÚCLEO
FAMILIAR**, QUE
ES INAMOVIBLE”.

mal, se dobla una madera, entonces se cambia por otra. De la planificación a la fabricación hay una brecha, pero eso pasa porque estamos haciendo algo que es único.

¿Cuál es tu mayor satisfacción en el trabajo?

Por un lado, saber que esto que empezó mi padre hace muchos años y que hoy, por suerte, ellos pueden estar más en casa y saber que la empresa está funcionando. Por otro lado, el desafío de abrir y cerrar cada día una empresa como esta, en un mercado cambiante, en el que tenés que tener mucho ingenio para salir adelante, para competir, para ser más eficiente.

¿De tus padres qué es lo que más has aprendido?

Creo que los valores de vida que nos han enseñado. Mantener a la familia unida, pese a los problemas. La fortaleza de esta empresa es el núcleo familiar, que es inamovible. Desde la pandemia estoy solo en el día a día, pero no en realidad no lo estoy, porque ellos están conmigo y lo mismo le pasa a mi hermano en la otra empresa, está solo, pero sabe que estamos con él. También aprendimos a tener respeto por el trabajo, por el otro y por el trabajo del otro. Creo que hoy se han dejado de valorar ciertas tareas y que no debería ser así. Para mí tiene el mismo valor barrer el piso, limpiar y tener ordenado, que el mejor trabajo de carpintería que

haga cualquiera. Vale lo mismo el que limpia, ordena y va a tirar la basura, que el que está haciendo la mejor mesa redonda, porque si esa persona tuviera todo mugriento alrededor no podría ejecutar bien su trabajo. Entonces, nos dividimos las tareas, pero somos un equipo y todas las tareas aportan al logro del objetivo final, que es el trabajo terminado. Tenemos que intentar ser mejores en todo lo que hacemos. El diccionario es el único lugar en donde el éxito está antes que el trabajo. En el resto, no.

RUBEN BOERO

Extractos de una conversación con un docente y carpintero



“Me llamo Ruben María Boero Pérez y nací en Costa de Illescas, en el departamentode Florida. Mi padre había rentado un pedazo de campo y a los sesenta años decidió mudarse a Montevideo, cuando yo tenía diez. En aquella época el campo era una ruina, apenas se sobrevivía. Como tenía toda la familia acá –nueve hermanos– se vino y trabajó de albañil y pintor”.

“Mi hermano hacía changas en el fondo de casa, porque trabajaba en un aserradero. Ese fue mi primer contacto con la madera. Me acuerdo que cuando terminé de sexto año, la maestra me preguntó: “¿Usted va al liceo?” y yo, todo orgulloso, le dije: “No, yo voy a la Escuela Industrial, quiero ser carpintero”. Y quería ser maestro, entonces, cuando cumplí los dieciocho, hice la prueba de admisión y salvé, solo siete personas de veinte salvamos. A los dos años y medio me recibí de Maestro de Taller de Carpintería”.

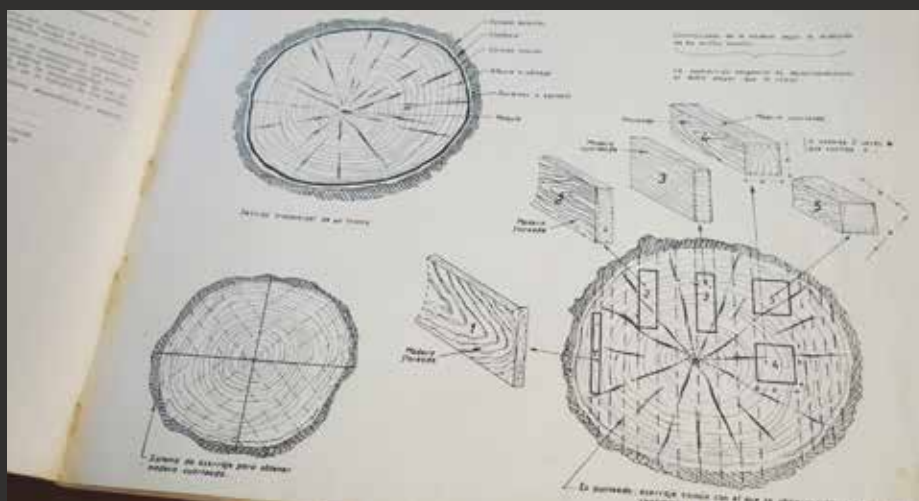
“Empecé a trabajar en el año cincuenta y ocho en la Escuela de Florida. Viajaba todos los días: llegaba media hora de entrar a clases, paraba en una pensión para almorzar y luego me volvía a Montevideo. También había puesto un taller de carpintería con dos muchachos más, que eran colegas del curso y con quienes llegamos a trabajar doce años juntos: Boero-Estefan-Kasrelevitz. Me acuerdo que fuimos a apuntarnos a la caja de jubilaciones el 10 de octubre de 1959 [se emociona], de esa fecha me acuerdo siempre. Teníamos veinte, veintiún años. Fue una época de mucho aprendizaje, una experiencia muy grande de vida”.



“Trabajé veintidós años como docente y en la carpintería hasta los ochenta y dos años. Me di cuenta de que es una injusticia haber trabajado tanto, porque podría haber viajado... La pandemia puso la distancia, porque si no yo seguía. Y al final, fue para mejor: ahora, él [mira a Gerardo] lleva las cosas perfectamente, mejor que yo, pero eso me costó. Es difícil delegar una empresa, pero a otras personas con empresas familiares les diría que se fueran antes, a los sesenta o a los setenta”.



“Tuve la suerte de trabajar con los mejores arquitectos del país, tuve la oportunidad de hacer cosas muy particulares, muy especiales. Por ejemplo, trabajé con Gómez Platero, con la mueblería El Cabildo, con Revello y muchas firmas más”.



“Para trabajar en familia, hay que ser muy respetuoso de los tiempos y con la persona. No hay que pasarlo por arriba porque sea un hijo, hay que considerarlo como otra persona, como un socio. Él tiene su importancia y tiene que aprender a ser patrón como lo es uno. No hay una escuela de patrones. Uno se hace por la vida, aprendiendo de los errores, con ejemplos de otras personas y así uno va mejorando. Entonces hay que ser respetuoso y apoyar a los hijos, no solo económico, sino con el apoyo que les permite agarrar confianza e independizarse; de lo contrario, se vuelven dependientes”.



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

Av. Italia 4748 Of. 504 | Tel. 2614 6692 | info@dauberyasociados.com.uy

www.dauberyasociados.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



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

- ✓ Pino seco
- ✓ Pino cepillado
- ✓ Lambríz
- ✓ Machimbres (deck, entre piso, medio tronco)
- ✓ Pino verde (encofrado grueso, encofrado fino, tirantes)
- ✓ Madera para parrillas
- ✓ Consúltenos por otras opciones



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



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-C08170).
Al comprar productos certificados FSC® ayudas a cuidar los bosques del
mundo (www.fsc.org).
Busque nuestros productos con certificación FSC



57
años

**Forestal
Caja Bancaria**

www.forestalbancaria.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
Intalaciones Comerciales
Proyectos especiales

CARPINTERIA
ARIEL DOMÍNGUEZ SRL



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



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



VALSAIN
soluciones en madera

FELDER GROUP

Calidad europea para tu negocio.

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

Descubra el catálogo de Felder Group para el trabajo
en la madera, de la mano de ALP Importaciones.



Mejor asesoramiento
en el mercado



Mejor servicio
pos-venta



Máquinas europeas
de primera calidad



Planes de
financiamiento



Calibradora Felder FW850

Construcción sólida,
pericia moderna y
gran productividad.

Encoladora de Cantos Tempora F400

Mecanizar cantos tiene
que ser rápido, fácil
y eficiente.



Seccionadora Kappa Auto 80

Cantos de alta precisión
y máxima repetibilidad,
lo mejor de su clase.



REALICE SU CONSULTA

097 461 000 ventas@alp.com.uy

ALP
IMPORTACIONES

¡Solo al definir metas, encontrarás el camino!

Establecer objetivos es una de las actividades más importantes para el funcionamiento de su negocio. Sin embargo, la realidad es que muchas empresas, especialmente las más pequeñas, no lo hacen.

Pocas semanas después de empezado el año, se nota que la mayoría de nuestras resoluciones de Año Nuevo ya no serán tales, no duran y no tienen impacto. Busqué en Google: “¿Por qué fracasan los propósitos de Año Nuevo?” De los miles de resultados de búsqueda, elegí las respuestas a continuación:

- Falta de motivación o compromiso
- Maestros de la procrastinación
- Eliges un desafío demasiado grande o cambiando el poste de la portería constantemente
- No crees en ti mismo

Lo que me resulta más interesante de todo esto, es que establecer objetivos es aplicable tanto para una empresa como para la vida personal.

Eligiendo metas

El horizonte de planificación es importante. Si navega bien a corto plazo, pero no tiene un objetivo a largo plazo, podría terminar en un lugar en el que se preguntará cómo y por qué llegó allí. A la inversa, si se enfoca solo en el plan a largo plazo, es posible que esté perfectamente preparado para el futuro, pero su negocio falla porque no dominó los desafíos que tenía enfrente.

A largo plazo

¿Dónde quiere que esté su negocio en 5-10 años? ¿Dónde quiere usted estar en 5-10 años? Estos objetivos incluyen planes de expansión y crecimiento, planes de salida o relevo generacional.

Término medio

¿Qué está planeando para los próximos 2 a 5 años? ¿A qué nuevos mercados quiere entrar? ¿Qué nuevas categorías de productos quiere desarrollar? ¿Quiere mudar la empresa a nuevas instalaciones? ¿Necesitará actualizaciones importantes de tecnología o software?

Corto plazo

¿Hay puestos importantes que cubrir? ¿Necesita ajustar la estructura de costos? ¿Necesita aumentar/disminuir la capacidad? ¿Qué cuellos de botella necesita abordar?

Mire todo su negocio

Es importante que mire todas las áreas de la empresa. En mi trabajo, me concentro en las mejoras operativas; sin embargo, para lograr la excelencia general, todos los aspectos, como ventas y marketing, fabricación y distribución, finanzas y administración, deben revisarse y todas las mejoras deben alinearse con respecto a los objetivos generales y entre sí.

Debe profundizar en todos los sectores, pero en este artículo, nos concentraremos en las operaciones.

La Figura 1 muestra siete categorías que puede usar para evaluar una operación. Estas categorías, que se enumeran a continuación, nos permiten cuestionar el rendimiento de nuestras operaciones con mayor profundidad; permiten determinar la situación actual y establecer nuevos objetivos.

1. Estrategia

Objetivos corporativos
Gama de productos y servicios
Posicionamiento en el mercado

2. Producto

Gestión de variaciones de productos
Product Variation Management
Modelo de datos del producto
Product Data Model
Construcción basada en reglas
Normas de construcción
Estrategia de la plataforma
Diseño

3. Organización

Manufactura lean
Modelo o sistema de producción
Procesos
Estructura organizacional
Cadena de suministro

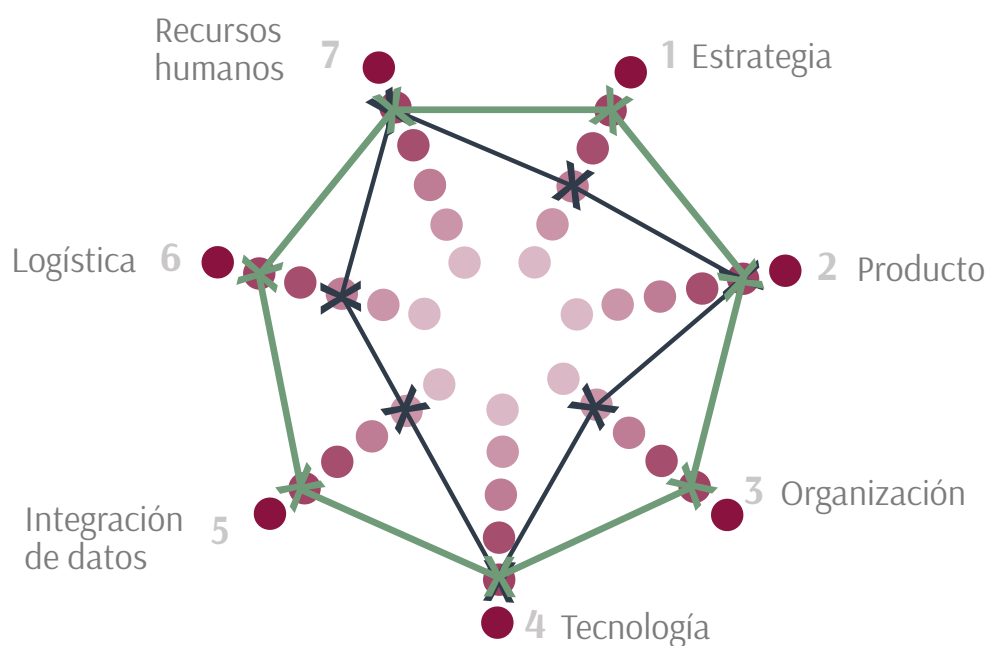


Figura 1: Siete categorías para evaluar una operación

4. Tecnología

Ingeniería de procesos
Tecnología de automatización
Mantenimiento preventivo
Estampación
Infraestructura
Gestión de instalaciones - *Facility Management*

5. Integración de datos

Planificación y control de productos
Integración ERP|MES
Producción sincronizada

Flujo de información
Integración de máquinas y sistemas
Interfaces
Configurador CAD|ERP
Pedido del cliente
Planificación de productos y demanda

6. Logística

Entrega a tiempo (Cantidad-Tiempo-Calidad)
Suministro de material inteligente
Conceptos tecnológicos adecuados
Separación del valor agregado de la

logística
Logística interna
Organización de reelaboración

7. Recursos humanos

Liderazgo
Métodos y habilidades para resolver problemas
Calificación y desarrollo de habilidades
Flexibilidad
Motivación



CIROMAN
CARPINTERÍA

Una lista similar, detallada, debería hacerse para las áreas de ventas y marketing, así como para finanzas y administración.

Al realizar este ejercicio, lo más probable es que esté creando una larga lista de posibles proyectos de mejora, que pueden tardar años en completarse. Sea realista y reduzca la lista según la importancia, el impacto potencial y los recursos disponibles. Si la lista es demasiado larga, lo más probable es que no se concrete nada. Es importante dimensionar correctamente la lista para que sea un desafío, pero no abrumador.

El siguiente paso es llevar todas estas ideas a un formato viable de trabajo. El sistema de Plan de una página funciona bien para esto. Se empieza desde arriba: la lista del director o presidente contiene los elementos de alto nivel, por ejemplo, “Aumentar las ventas en un X por ciento” y “Aumentar las ganancias en un Y por ciento”.

El gerente de ventas elige el objetivo de ventas y lo divide en múltiples proyectos, por ejemplo, “Agregar una cierta cantidad de nuevos distribuidores”, “Desarrollar nuevos mercados” (es decir, exportar), “Agregar nuevos productos” (agregar armarios a los gabinetes de la cocina), etc.

El gerente de operaciones no tiene ventas en su lista, pero se requiere que produzca el mayor volumen o los nuevos productos. Por lo tanto, el plan de una página del gerente de operaciones tiene los detalles correspondientes para lograr los objetivos de ventas.

El objetivo de beneficio es un resultado indirecto del precio alcanzado y la estructura de costos real. Entonces, el objetivo del gerente de ventas es lograr ciertos precios y márgenes brutos y el objetivo del gerente de operaciones (así como el gerente de finanzas) es mantener o minimizar la estructura de costos en consecuencia.

Se requiere que el gerente de ingeniería establezca los objetivos para crear la capacidad de producción en la planta, para generar el volumen de acuerdo con el pronóstico de ventas, dentro de los objetivos de costos. El plan del gerente de producción se centrará en su parte del plan.

Cada objetivo tendrá un plan de acción básico sobre cómo alcanzarlo y deberá cuantificar razonablemente los resultados esperados. Este proceso de planificación debe descender por la cadena de mando y establecer el objetivo para todo el personal. Al sumar todos los detalles en la línea

del frente, se debe lograr, o mejor, superar el plan original del director.

Una vez que se establece el plan, se convierte en la herramienta de gestión y control para monitorear el progreso y reajustar los objetivos si fuese necesario. Este plan de una página puede ser una parte compleja de las reuniones de gestión semanales o mensuales. Los individuos pueden reportar su progreso (o falta de), sus desafíos, pero también la viabilidad de la meta original. Al recopilar la retroalimentación del progreso en la cadena de mando, queda muy claro si la empresa está en camino de lograr el plan o si es necesario activar recursos adicionales para ponerse al día.

La complejidad de este proceso de planificación y control depende de usted. Mi sugerencia es siempre comenzar con algo pequeño y simple, y agregar complejidad solo si es necesario.

Los motivos para animarse a utilizar el Plan de una página:

- Comunicar los objetivos generales de la empresa
- Detallar la parte del individuo del plan general
- Crear una herramienta para medir



Tu sueño a medida

CONOCE MÁS



SOBRE NOSOTROS

✉ artesanosenmuebles@gmail.com

📞 099 321 080

TODO PARA CONSTRUIR



**MADERAS | HERRAJES
MELAMÍNICOS | PISOS FLOTANTES**

Corte y pegado de cantos en melamínicos.



MONTEVIDEO | MALDONADO | ROCHA | PIRIÁPOLIS

ventas@luisi.com

luisi.com

el progreso

- Crear una herramienta para la rendición de cuentas

El secreto del éxito no es cuán creativo es usted para encontrar potenciales de mejora; el verdadero ingrediente secreto es su capacidad para implementar y mantener cambios incrementales.

Decidí volver a mi búsqueda original en Google y encontré algunos consejos para hacer que las resoluciones de Año Nuevo funcionen:

- Escriba sus metas
- Divida una meta grande en partes más pequeñas alcanzables
- Siga su progreso diariamente
- Haga públicos sus objetivos
- Cree rutinas que apoyen sus metas
- Sea responsable

Como lo antes dicho, estas recomendaciones también aplican al plan de negocios, no solo a la vida personal.

¿Cuándo empieza?

¡No espere al próximo Año Nuevo! Se necesita tiempo para comenzar, necesitará algunos reinicios y ajustes. El mayor desafío es tener la capacidad para establecer un objetivo y luego concentrarse en su realización. Es un hecho que si hace una lista real al comienzo de un día o una semana de lo que debe completarse y trata de concentrarse y seguir esa lista, será más productivo que si solo trabaja duro y aborda los problemas a medida que surgen. Debe comenzar consigo mismo y sentirse cómodo, antes de poder incluir a otros en este proceso.

¿Quién puede hacer esto?

Aunque este artículo está diseñado más para el propietario-operador de pequeñas y medianas empresas de carpintería, se aplica en principio a

cualquier miembro de la organización, en cualquier nivel: trabajador, líder, supervisor o gerente que tiene que lidiar con más trabajo todos los días de lo que normalmente puede hacer. Todos pueden volverse más productivos agregando algunas cucharadas de planificación.

Autor: Sepp Gmeiner

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

Artículo traducido y adaptado para Madera del original (inglés): **Only by setting a goal, will you find a way!**, publicado en enero 2022, disponible en http://www.woodworkingcanada.com/r5/showkiosk.asp?listing_id=5911650&switch_issue_id=60989

Todo lo que siempre imaginó
lo podrá realizar en:



www.mundomadera.com.uy

☎ 2522 22 33 📱 mundomadera_carpinteria



Barú

Lustres & Laqueados

☎ 091 230 689 📱 lustresylaqueados_baru





GABYCAR
Soluciones para Carpintería y Obra

A todos nuestros clientes y amigos, los esperamos en la **Feria de la Construcción**, tenemos muchas novedades para contarles.



Del 18 al 22 de MAYO 2022
Rural del Prado – Montevideo



Somos tu mejor aliado,
te brindamos un servicio completo
para llevar adelante tus proyectos.

Cortes | Enchapados | Perforados
www.gabycar.com



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



Feria
C
t
r

21 AÑOS CONSTRUYENDO OPORTUNIDADES



Liga de la
Construcción
del Uruguay

PATROCINADORES OFICIALES



CÁMARA
DE LA CONSTRUCCIÓN
DEL URUGUAY
1919 100 AÑOS 2019



DE INTENDENTES



Intendencia
de Montevideo



Ministerio
de Vivienda y
Ordenamiento Territorial



**Feria de la
Construcción**

1 EDICIÓN
MAY. 2022



www.feriaconstruccion.com.uy

SEGUINOS:





SAYERLACK

SOLUCIONES PARA MADERAS

VALORICE Y PROTEJA
SU MADERA



LUGANER
RESPALDO Y CALIDAD