

MADERA



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

PROYECTO EN MADERA

Refugio Ventolera

Tatù Arquitectura

ENTREVISTA

Pablo Ferrer

ZONA M

*"El éxito es el camino y
no el resultado"*

ENTREVISTA

Dra. Irene Moreira

MINISTRA

*"El principal tema en el Uruguay
es romper con prejuicios"*

URUCALK

Representante Oficial en Uruguay de:

ROCHESA
TECNOLOGIA EM TINTAS

KLEIBERIT
ADHESIVES • COATINGS

Chapas / Láminas de madera

Para enchapado de muebles y revestimientos arquitectónicos

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

Espesor de 0.6 mm con largo de hasta 3800 mm.

Hot Melt

JOW288.71

Único para enchapadoras de cantos

Para láminas de madera, ABS, PP, PVC, PMMA y papeles CCPL y HPL.
Fusión a menor temperatura que otros adhesivos, alarga indefinidamente la vida útil de todo el sistema.
Recomendado y sugerido por todos los fabricantes de enchapadoras de canto.

- Marrón
- Blanco
- Negro
- Incoloro



Índice



8

DISEÑO

Estudio Diario

"Generamos una forma única y contemporánea"



26

ENTREVISTA

Pablo Ferrer

Carpintería Zona M
"El éxito es el camino y no el resultado"

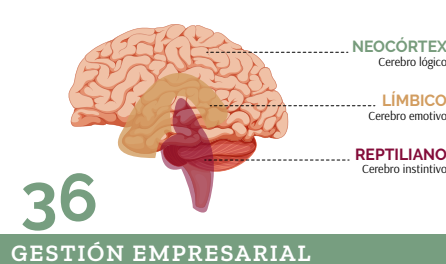


14

PROYECTO EN MADERA

Refugio Ventolera

Ubicado en la zona más alta de una quebrada profunda de Villa Serrana



36

GESTIÓN EMPRESARIAL

La magia de transmitir el porqué

Una herramienta poderosa para liderar, vender, negociar e inspirar

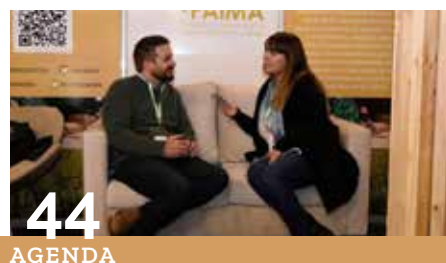


20

ENTREVISTA

Viviendas sociales en Madera

Ministra Dra. Irene Moreira



44

AGENDA

Fitecma 2022

ADIMAU presente



Editorial

Estimados socios y lectores,

Esta edición es realmente especial: apostamos a reunir contenido 100% nacional y lo logramos. El nivel de profesionalización de nuestro sector crece, se desarrolla y dialoga con estándares internacionales. Podemos encontrar proyectos, diseño y talento en distintos aspectos de la industria. El saber hacer en el rubro de la madera en nuestro país permite pensarnos en grande. Años atrás soñar con edificar en madera en Uruguay era demasiado ambicioso. Hoy ya es una realidad.

Como novedad, estrenamos el enfoque de la sección dedicada al diseño, en la que presentaremos estudios y profesionales del diseño de espacios y mobiliarios. A su vez, destacamos en esta oportunidad la entrevista que mantuvimos con la ministra de Vivienda sobre el desarrollo de viviendas sociales en Uruguay. Por último, y no menos importante, Adimau estuvo presente en Fitecma, y también lo compartimos en estas páginas.

Que disfruten de esta edición,



Arq. Juan Pablo Martínez
Presidente

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

Presidente:
Arq. Juan Pablo Martínez
Vicepresidente:
Heber Coitinho
Secretario:
Danilo Barú
Tesorero:
Ing. Esteban Maestro

Suplentes
Ariel Domínguez
Gonzalo Santos
Tomás Aguilera

Comisión Fiscal
Gerardo Boero
Pablo Ferrer
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

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

GUMABRU SRL
CARPINTERÍA

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

Diseños y muebles a medida - Armarios empotrados - Exhibidores

gumabru.uy

Spencer 4534, Montevideo

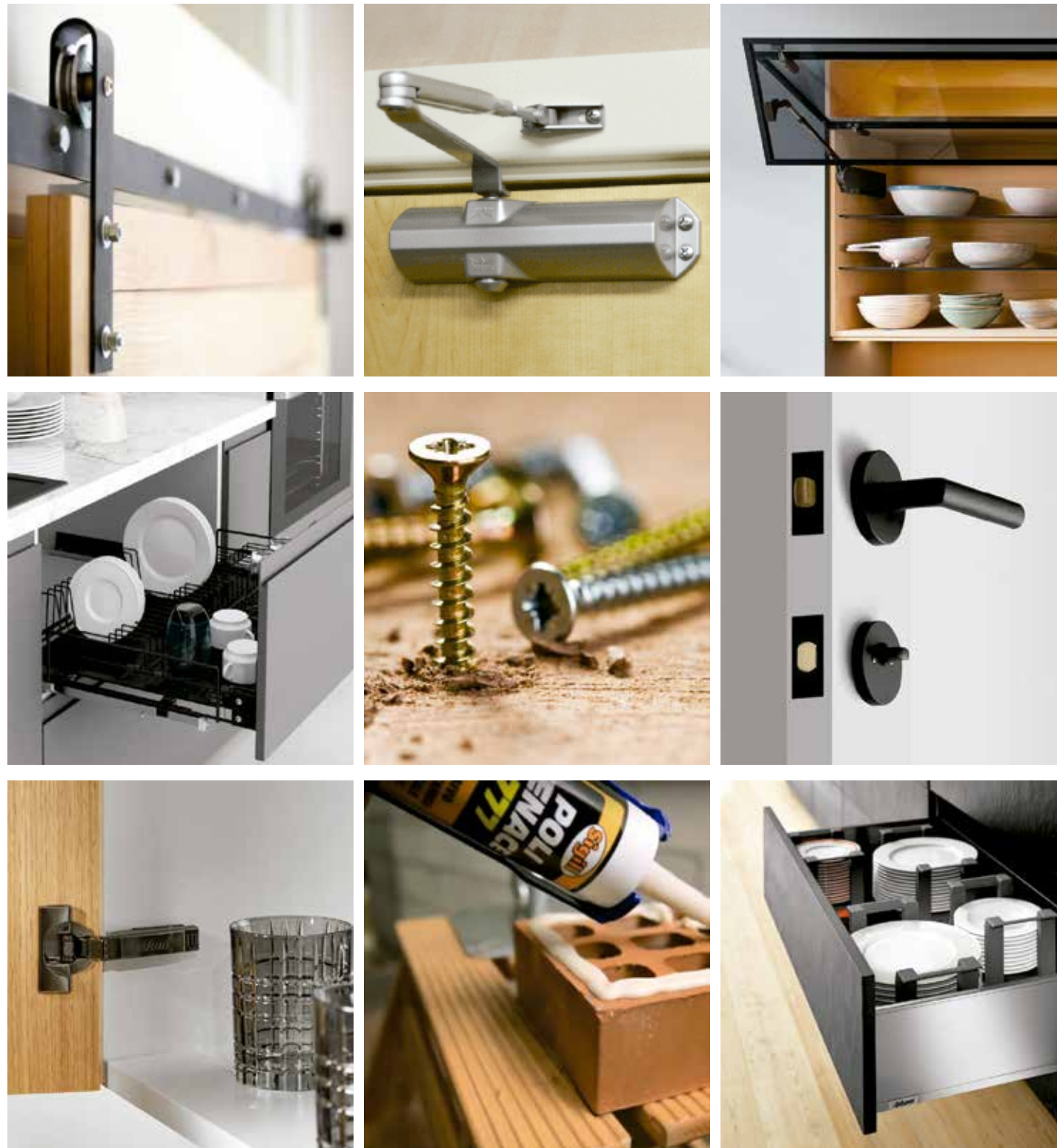
ventas@gumabru.uy

091 651 135

carpinteriagumabru

MONTECUIR

Accesorios para muebles - Herrajes de obra - Decoración en cueros



HÄFELE 

peka
Switzerland

blum

 **ROMETAL**

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



MAGUINOR MADERAS

Barraca - Boutique

Más de 40 especies de madera en stock.

- Decks (más de 20 variedades)
- Pisos machihembrados
- Maderas nacionales e importadas

- Madera cortada a medida y cepillada
- Cielorrasos
- Revestimientos

■ Abeto
Termotratado
Thermory®



■ Fresno
Termotratado
Americana™
By Bingaman



■ Plywood
Abedul
UPM



■ Tableros
Abeto
Nordpan®



■ Grada®
2000
UPM



■ Wood
Frame
UPM



■ Tablero
Alistonado
Finger-Joint



■ Tablero
Carpintero



 maguinor.maderas

www.maguinormaderas.com.uy

**MAGUINOR
MADERAS**

Estudio Diario

Fundado en 2013, en Montevideo, por **Guillermo Salhón** y **Ana Sosa**, diseñadores industriales (CDI, actual EUCD-Udelar). El estudio se dedica al diseño de **muebles y accesorios**, proyectos personalizados e **interiorismo**.

“GENERAMOS UNA FORMA ÚNICA Y CONTEMPORÁNEA”

El porqué del nombre: “Diario es una palabra simple y familiar que expresa el espíritu del estudio: llevar diseño a la vida de las personas a través de productos de uso cotidiano con una historia que contar.”

Un mobiliario bien hecho es aquel que complementa el entorno sin pasar desapercibido, que cautiva a las personas y mejora su día a día.

Nuestra prioridad al diseñar un mueble o espacio es transmitir sensaciones a través de los productos, contar una historia de su desarrollo, producción o uso; esto también incide en la decisión al momento de elegir los materiales.

Nuestra etapa favorita del proceso de creación es la búsqueda de conceptos y soluciones productivas.

Los estilos que nos inspiran son el concepto de funcionalidad/estética que fomenta la Bauhaus y el amor por los materiales y la buena fabricación de la escuela italiana.

Las maderas que usamos con mayor frecuencia son roble y eucaliptus.

Elegimos al proveedor de acuerdo con los requerimientos del proyecto, la técnica y la terminación que queremos.

Nuestra mayor satisfacción al terminar un encargo es que el cliente se sienta satisfecho con nuestra solución a su necesidad o problema, que esté feliz al vivir el mueble.



Butaca Duc

“En esta creación aplicamos distintas maneras de trabajar la madera, generamos una forma única y contemporánea. Creemos que refleja a la perfección nuestra identidad y evolución como diseñadores”, afirman Salhón y Sosa.

Característica principal

peso visual y sensación de contención de quien la usa.

Materiales

madera de roble y cuero.

Bancos Junta

Característica principal

simpleza constructiva y doble función, asiento y mesa.

Materiales

madera de roble o eucaliptus y acero.



Colección salvaje

Integró el proyecto Poetic Forms, exhibición en London Design Festival basada en los poemas “Las lenguas de diamante” de Juana de Ibarbourou.

Característica principal

objetos de escala pequeña que permiten una interacción directa con el usuario y despiertan sensaciones similares a las que transmite el poema “Salvaje”.

Materiales

madera de roble y petiribí, tiento, cerdas y acero inoxidable.



Mesas Perkins

Característica principal

puede utilizarse como como contenedor y como superficie de apoyo.

Materiales

madera de eucaliptus, acero y vidrio.



Despojador Club

Característica principal

cual viejo banco de vestuario, este mueble permite despojarse de la ropa y objetos de uso diario en el dormitorio, baño o la entrada de una vivienda.

Materiales

madera de roble y acero.



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



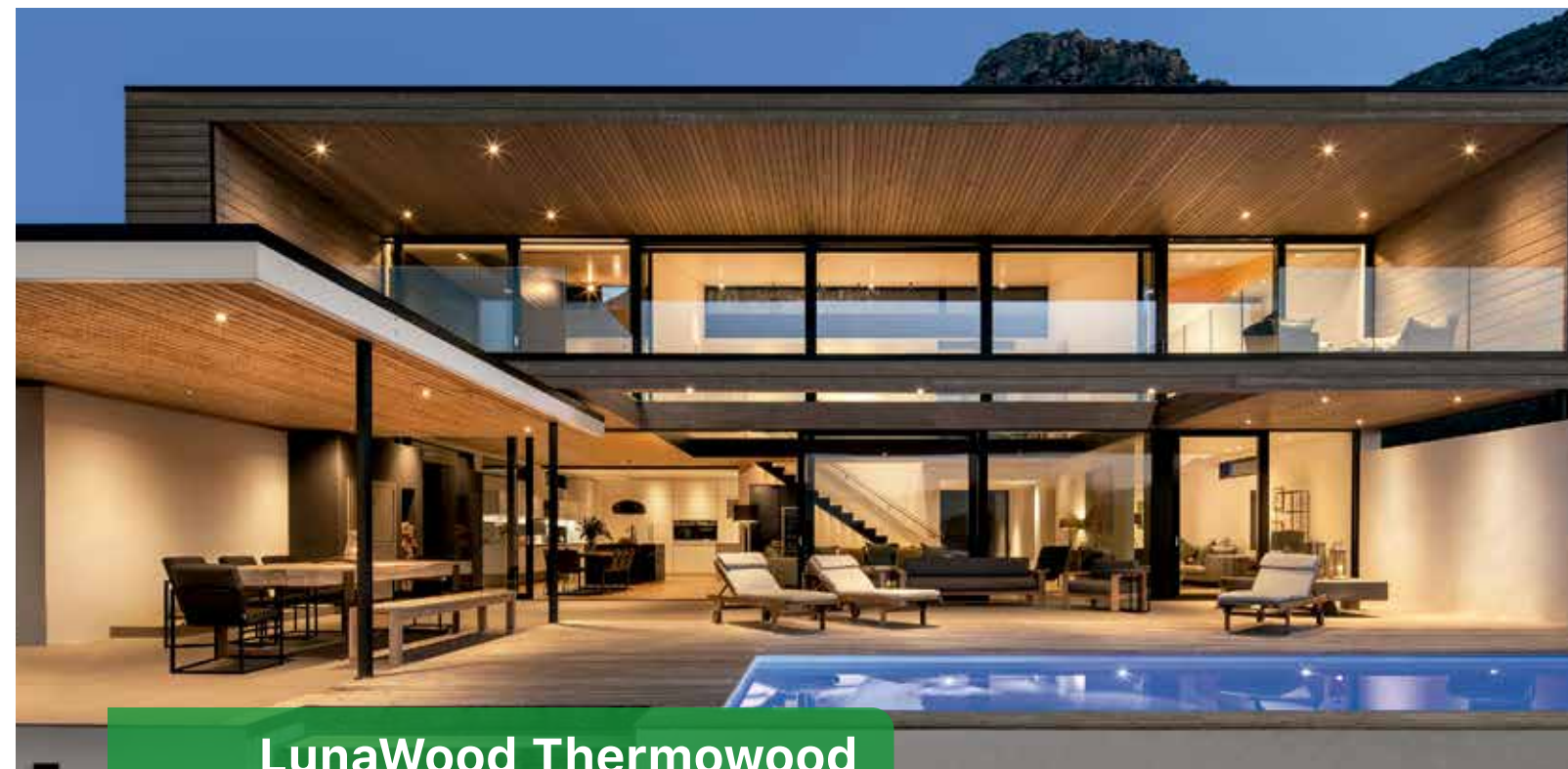
© canedin.sa
☎ 095 097 459
✉ info@canedin.com



WWW.CANEDIN.COM

BarracaParana

barracaparana.com



Madera termotratada de primera calidad para aplicaciones versátiles, en exterior e interior, en todos los climas.

Crea oportunidades para que arquitectos y diseñadores utilicen la madera de una manera innovadora y natural.

Nuevas opciones para su deck.

Deck pino finlandés Thermowood, mirindiva, pino amarillo MCA, lapacho amarillo además de nuestra amplia variedad en decks WPC.



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



Tatū Arquitectura

REFUGIO VENTOLERA

A 25 kilómetros de la ciudad de Minas, entre los valles de los arroyos Penitente y Marmarajá, se encuentra uno de los atractivos naturales de nuestro país. Villa Serrana fue fundada en 1946 como un espacio de descanso de estilo europeo. Uno de los más reconocidos arquitectos uruguayos, Julio Vilamajó, estuvo a cargo del plan de urbanización y su visión fue decisiva para crear la identidad del lugar: la arquitectura estaría íntimamente ligada al entorno natural y, a través del uso de materiales propios del terreno, la construcción potenciaría la belleza del poblado.

Ubicado en la zona más alta de una quebrada profunda de Villa Serrana, el refugio Ventolera adquiere su nombre debido a su enclave que queda expuesto al corredor de viento que se genera, a la vez que disfruta de unas vistas privilegiadas. En ambos casos, la exposición pasa a ser parte de la toma de partido y una oportunidad del proyecto para construir una relación estrecha con el paisaje donde se inserta.

El proyecto se ubica en una zona dominada por una pendiente pronunciada en la que predominan las afloraciones rocosas típicas de la zona. Esta característica de la topografía llevó a la decisión de separarse y sobrevolar un plano horizontal propio que desvinculara del terreno.

De esta manera el proyecto adquiere una condición de mirador, donde los espacios de cobijo se generan en el perímetro inmediato y todo el espacio principal interior se vuelca al paisaje. Se trata de un gran visor que proyecta el interior hacia el horizonte de sierra, en un juego que intenta introducir el paisaje serrano dentro del refugio en una experiencia panorámica.

El diálogo establecido con la topografía adquiere dos manifestaciones diferentes. Durante el día el refugio se camufla debido a los reflejos que aporta el ventanal principal, dando privacidad y transparencia al interior. En la noche se invierte esta relación y se genera un efecto de marco iluminado que pone en valor el interior

del proyecto, y se convierte en un farol dentro del paisaje de la comunidad de Villa Serrana.

En el salón principal se optó por una estrategia de jerarquización del volumen sobre la extensión en planta, con una doble altura que potencia la experiencia de proyección hacia el paisaje de una manera más robusta. La distribución interior está dominada por un bloque programático que contiene todas las operaciones y funciones necesarias para habitar (cocina, baños, depósitos, instalaciones, etc.). y quedan separados el espacio social principal de la zona de dormitorios privada.

Arquitectura
TATŪ

Arquitectos
**Leandro Alegre
Horacio Goday
Martín Olivera**

Área construida
70 m²

Año
2021

Ubicación
**Villa Serrana,
Lavalleja**

País
Uruguay

Fotografía
Marcos Guiponi





“LA BÚSQUEDA
FUE **CONSTRUIR
PAISAJE,**
TANTO PARA EL
INTERIOR COMO
PARA EL
EXTERIOR”



SOBRE EL **USO DE LA MADERA** Y EL **CONTEXTO DEL PROYECTO**

El arquitecto Horacio Goday en diálogo exclusivo con *Madera*

¿Cómo surgió y cuál fue la búsqueda en este proyecto?

El encargo fue diseñar una vivienda para uso eventual y para renta temporal. Esto nos arrojó determinadas claves para iniciar la propuesta. La búsqueda fue construir paisaje, tanto para el interior como para el exterior. Introducir paisaje en la casa es, de cierta manera, tenerlo ahí, contigo. En este tipo de escenario nosotros buscamos una relación directa con el entorno: por eso el marco de encuadre es el ventanal panorámico, que copia la geometría de la cubierta a dos aguas.

¿Por qué decidieron utilizar la madera como material central?

En este caso responde no solo a las condiciones topográficas que presentaba el terreno, donde predomina una topografía muy accidentada, sino también a las lógicas constructivas, normativas y fundacionales del lugar. Además, está comprobado que el uso de la madera en el interior de los edificios tiene beneficios fisiológicos y psicológicos (reduce el estrés y la ansiedad, por ejemplo) como ocurre al pasar tiempo al aire libre, en

la naturaleza. Y este bienestar lo busca, muchas veces, la gente que elige estadías en este tipo de refugios.

¿Qué tipo de madera y tratamiento aplicaron?

En el exterior la casa está revestida con *eucaliptus clear* secado a horno y en el interior, con compensado de eucalipto encolado y clavado sobre bastidores de chapones OSB. Todo el refugio está protegido con protector de madera al agua, que es hidrórepelente, impermeable, fungicida, bactericida, insecticida.

¿Qué técnica o método realizaron para la construcción con madera?

El sistema constructivo fue mixto en este caso. Se resolvió parte del sistema portante en construcción tradicional y todo lo demás, como el forjado del piso, cubiertas, revestimiento interiores y exteriores de tabiques, se ejecutaron con construcción en seco sobre estructura galvanizada y, en algunos sectores que lo requerían, reforzada con hierro.

Tienen diversos proyectos realizados en madera, ¿desde qué enfoque los abordaron?

Nuestras intervenciones buscan potenciar una condición natural más allá del objeto arquitectónico: el protagonista es el paisaje y la construcción solo intenta estar a la altura del entorno. Nos encanta diseñar y tenemos una búsqueda por construir una continuidad narrativa en el conjunto de nuestra obra, en la que los proyectos responden a su contexto y encuentran una identidad propia que no se puede transferir. Proponemos un abordaje integral, por eso, la mayoría de nuestras obras las llevamos adelante con nuestra empresa constructora, Oriental Construcciones, para asegurar la calidad y los tiempos.

Texto de la descripción original a cargo de TATŪ y editado por *Madera*.



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%.
- Sistema Autospeed y Smart Assistant
- 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 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:



la casa de la
ENGRAMPADORA
SEGUINOS EN:

WILSON FERREIRA ALDUANTE 1171. MONTEVIDEO
ESTACIONAMIENTO PARA CLIENTES MALDONADO 931
TEL. 2900 8488 - 2908 4083 | WHATSAPP: 098 682 485

ENCONTRALO EN:



Tel: 42231143



Tel: 44426844

ISONEM®

Con una sola aplicación protege totalmente contra el fuego por cinco años, cabañas y casas de madera.



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.



VIVIENDAS SOCIALES EN MADERA

Entrevista a la ministra Irene Moreira



“EL PRINCIPAL TEMA EN EL URUGUAY ES ROMPER CON PREJUICIOS”

En el Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial nos recibió su mayor representante para conversar sobre la madera como material constructivo de viviendas sociales en nuestro país.

“Enamorada de la madera”, como ella se define, la ministra Dra. Irene Moreira volvió recientemente de Finlandia —país con una industria creciente de construcción en madera—. En diálogo exclusivo para *Madera*, conversamos sobre el origen de la propuesta, el estado de desarrollo y los obstáculos que tenemos como país para avanzar en esa solución constructiva.

¿Cómo surge la propuesta de que en Uruguay se construyan viviendas sociales en madera?

Basta con circular por cualquier ruta del Uruguay para ver esa cantidad de camiones cargados con rolos de madera sin ningún tipo de valor agregado. El 95% de lo producido se va directamente al puerto de Montevideo y, lo más probable, para luego volver a nuestro país con valor agregado. Por otro lado, una vez que recibimos el Ministerio vimos que había un déficit habitacional grandísimo: entre 60 y 70 mil viviendas y 600 a 650 asentamientos. Ligado a esto, un informe de la Auditoría Interna de la Nación dio cuenta de que se estaba construyendo la vivienda social a un valor de US\$ 2200 a US\$ 2400 el metro cuadrado. No hay nadie que pueda decir que una vivienda social de 50 m² cuesta ciento y pico largo de miles de dólares. Frente a ese panorama había que poner mucho pienso e imaginación para buscar una solución que permitiera bajar el valor del metro cuadrado sin perder la calidad de la vivienda. Esto es clave, porque tenemos que dar viviendas dignas.

¿Qué destaca de la madera en este contexto?

La madera cumple tres funciones fundamentales. Primero, en la construcción de viviendas, que es el objetivo principal. Segundo, por las cualidades que tiene en la captura de CO₂ de la atmósfera. Tenemos que ser muy cuidadosos con el ambiente en el que vivimos y que dejamos para las próximas generaciones; producir en madera nos ayuda a ser amigables con el ambiente. Y, tercero, la generación de ese nuevo valor agregado que implica una nueva transformación, porque hay operarios que se tienen que transformar. Entonces, estás creando una fuente de trabajo importante en un Uruguay que necesita muchas fuentes de trabajo, sobre todo en el interior del país. Con todo esto, creo que realmente es una muy buena opción. Hay muchas hectáreas de

monte plantado. Por ejemplo, hay 160 mil hectáreas de pino. Estoy convencida de que realmente puede ser una muy buena herramienta para dar solución a este tema que tanto nos preocupa como es la falta de vivienda para los uruguayos.

Cuando presentó la hoja de ruta, en mayo, mencionó que los grupos de trabajo habían estudiado las limitaciones del país para construir en madera. ¿Cuáles son los principales obstáculos y cómo podemos superarlos?

Aunque te parezca mentira, creo que el principal tema en el Uruguay es romper con prejuicios. A raíz de todo ese trabajo que hicimos —y en el que seguimos avanzando— de hoja de ruta para la vivienda social en madera, con participación del BID y de técnicos uruguayos y chilenos, se plantean como barreras lo que yo traduzco como *miedos*. Hay dos fundamentales. Uno es al mantenimiento, pero, en definitiva, no es mayor al que requiere una casa de sistema constructivo tradicional. El otro gran miedo es al incendio, pero, dicho por técnicos, el retardo del fuego es mayor en la madera que en el acero. Por eso, en la mesa de trabajo participan todos los actores involucrados, entre ellos, bomberos. Estamos trabajando para romper esa barrera y dar tranquilidad.

El plan piloto en Rivera permitió reducir significativamente los tiempos y el costo de construcción por metro cuadrado. ¿La experiencia permite concluir que es replicable el modelo en otras zonas del país?

El lanzamiento del plan piloto lo hicimos conjuntamente el Ministerio, a través del MEVIR (Movimiento de Erradicación de la Vivienda Insalubre Rural) y la Intendencia de Rivera, que cedió el terreno, con la participación de promotores privados,

que dieron el elemento. Lo lanzamos el 5 de agosto y el 23 de diciembre los participantes estaban entrando a sus casas. En cuatro meses tuvieron su hogar. El tiempo es fundamental, porque estas viviendas las necesitamos *para ayer*. Logramos acortar el 50% el tiempo de construcción, que es un plus bien importante. Además, ahorramos en promedio un 43% del valor del gasto. Nosotros tenemos como meta bajar el valor del metro cuadrado, pero no en desmedro de la calidad. Si tú viajas hoy en día desde la barra de Maldonado hacia José Ignacio, ves una y otra casa de alta gama construida en madera, y llegas a José Ignacio y hay un hotel construido en madera. Entonces, ¿por qué no aplicarlo a esto? Durante esos meses de trabajo, los técnicos, los profesionales y los participantes se fueron enamorando de la madera, y esa es la mejor portavoz del proyecto. Fue tan buena la experiencia que hoy estamos repitiendo en Las Flores, también en el departamento de Rivera, y en Artigas, en Estación Cuaró.

Usted mencionó en su momento la necesidad de que sea política de Estado la apuesta a la construcción en madera, como ocurre en Finlandia o Japón. ¿Cuán avanzados o no estamos de tener el marco que requiere esta apuesta?

Tenemos la madera. Tenemos empresas que se están instalando en Uruguay, que están trabajando en madera. Tenemos la necesidad. La última vez que viajé a Salto, recientemente, una cooperativa se acercó para solicitar si era posible la construcción de sus casas en madera. Se están “alineando los astros” para que haya una política de trabajar en madera. Hemos avanzado muchísimo.

“APUESTO POR APOYAR AL PEQUEÑO Y MEDIANO PRODUCTOR O EMPRESARIO”

Fotos:
Limón Fotografía

A nivel productivo, si el 95% hoy se exporta, ¿nuevos proyectos implicarían mayor producción?

No, con lo que se produce nos da perfectamente para dar respuesta a los miles de casas que hay que construir.

Y a medida que se avanza, ¿qué otros sectores se nutren de todo esto?

Todos, porque no es solamente la casa, sino lo de adentro: las bajo mesadas, los placares, etc. Una vez instalado un proyecto en el lugar, circula y mueve una cantidad de efectos secundarios.

Hace poco estuvo en Finlandia, ¿qué buenas prácticas compartieron los expertos?

Nos invitaron a participar de una gran feria en Helsinki, en Naantali, donde se hace una exposición de viviendas construidas en madera. Los técnicos tuvieron oportunidad de participar y actuar con especialistas de una universidad y tener un intercambio muy interesante. Es más, en noviembre van a estar esos técnicos trabajando en Uruguay para aportar en lo que estamos haciendo. Ellos tienen más del 95% del territorio con montes plantados. Me decían que la gran ventaja que tenemos es el rápido crecimiento; un árbol que allá demora casi sesenta años, acá demora quince años.

¿Por qué esa diferencia?

El clima. Ellos tienen un período muy largo de nevada intensa y eso los comprime. Esa es una gran ventaja que tenemos. Ellos entienden que no hay diferencia en calidad y se puede perfectamente construir con nuestras maderas; y que construir en madera no solo es amigable con el ambiente, sino que vivir dentro de un hábitat de madera tiene efectos positivos en la calidad de vida de las personas. Allá estuve en la Biblioteca Nacional, que está totalmente construida en madera. También fui a un pueblo, que es de varios siglos atrás, y está totalmente construido en madera. Realmente es una maravilla. Fui enamorada de la madera y me volví aún más enamorada.

¿Están previstas capacitaciones o intercambios entre los técnicos que vendrán en noviembre y el sector?

Sí, vamos a dar apoyo. En este momento, estamos creando un convenio con Chile, por ejemplo, que firmaremos los primeros días de diciembre. Ese intercambio de conocimiento en Chile lo están trabajando muchísimo, en lo que llaman *campamento*. Es muy bueno para enriquecernos de su experiencia.

Hoy cada intendencia tiene reglas distintas en diferentes ámbitos. En cuanto a la construcción en madera, ¿hay lugar para la unificación de criterios o normas a nivel nacional?

Justamente, estamos trabajando con el Congreso de Intendentes para unificar los criterios en todas las intendencias y que no tengamos que hablar intendencia por intendencia por ese tema y otros. Por ejemplo, por uno de los mega programas que tenemos que es Sueños en Obra, que es la construcción de vivienda social, sobre todo pensada para la clase media trabajadora. Otra de las formas de levantar el valor del metro cuadrado es poder construir donde ya se tienen todos los servicios, y los servicios están en el corazón de la ciudad. Por eso, nos interesa la construcción en altura.

¿Qué acciones puede tomar el sector y el empresario de una pyme en este contexto?

En primer lugar, tienen que estar autorizados para poder construir con el Estado. Aquel empresario que tenga un sistema constructivo sería bueno que se acercara al Ministerio para ingresarlo al CIR [Certificado de Incorporación al Registro] o el DAT [Documento de Aptitud Técnica], según prefiera. Eso es lo fundamental, sino se verá limitado en la posibilidad de actuar con el Estado. Y luego presentar un proyecto a través de la CETA [Comisión de Evaluación Técnica y Asesoramiento], donde se analizan y aprueban los proyectos presentados, para así avanzar y llegar a concretar esa construcción.



¿Cómo fue la respuesta al nuevo documento CIR?

La aceptación fue excelente, desde el inicio. Tiene menos de un año y ya supera el número de empresas registradas en el DAT, que es el de larga data. El CIR flexibiliza y democratiza la construcción. Mientras el DAT requería algunas pruebas que había que hacer en el exterior y la empresa tenía que asumir gastos importantes de traslado y laboratorio, con el CIR se presenta la documentación de estudios de laboratorio en origen y, si no hay ningún tipo de observación, en noventa días obtiene el certificado y ya puede trabajar con el Estado. En madera tenemos seis empresas en distintas etapas y con todos los sistemas no tradicionales rondan los quince. En madera, tenemos *wood framing*, CLT y, aunque todavía está en estudio, también bloque de madera encastrado.

¿Habrá incentivos para la construcción en madera?

Ya está el beneficio de la Ley de Vivienda Promovida. A su vez, hay beneficios que trabajamos con el Banco de Previsión Social para cambiar de escala para los aportes, porque hay muchos temas que no se hacen *in situ*, sino en la industria. Eso también baja el valor. Ya no hay solamente aporte por construcción, sino también por comercio, que varía. Ahí hay una diferencia muy grande, porque prácticamente se hace casi todo como industria, en los talleres o galpones. Entonces, solamente se cobra en construcción el momento de instalación.

¿Qué mensaje le gustaría dar a los empresarios del sector?

Yo apuesto por apoyar al pequeño y mediano productor o empresario. Por eso, hemos tomado todo lo bueno de la Ley de Vivienda Promovida, una ley buena pero que no llegó a donde tenía que llegar: el 79% de los proyectos son presentados en Montevideo, un 7% en Canelones, un 7% en Maldonado y el restante 7% en el

resto del país. Hay nueve departamentos donde no hay ni una sola vivienda del proyecto. Entonces, Sueños en Obra tomó lo bueno de esa ley y trata de derramar hacia el interior, ese interior profundo, para darle la posibilidad a esos pequeños y medianos productores o empresarios. Todo el mundo conoce a una empresa constructora que manda al hijo a Montevideo a estudiar arquitectura y luego vuelve. Por eso, Sueños en Obra tiene pequeños, medianos y grandes proyectos. En los pequeños, de dos a ocho casas, aportamos hasta el 80% del valor para dar posibilidades. De nada me sirve ir a Quebracho, a Tranqueras o a Hervidero con una megaempresa de Montevideo. Apostamos a que crezca la comunidad y se desarrolle ese empresario, que dé mano de obra al lugar. El 20% restante, que tiene que ser promotor, puede ser el terreno incluso. Creo que eso es una mano, un ida y vuelta para tratar de fomentar a los pequeños y medianos empresarios. Así que les diría que no tengan miedo, que se animen y que juntos vamos a caminar para buscar esa solución.



CALIDAD Y TECNOLOGÍA 100% ALEMANA PARA EL PROCESAMIENTO DE TABLEROS

CNC Vertical Compacto EVOLUTION 7405

Posibilidades de mecanizado prácticamente ilimitadas en macizo y placa.



- **Construcción sólida y alta tecnología de procesamiento.**
- **Mecanizado CNC en menos de 5 m²**, ideal para espacios reducidos.
- **Lamello P-System** en la Evolution 7405 Connect.
- **Equipamiento perfecto:** cabezal de perforación en serie.
- **4mat:** mecanizado completo en los 4 lados de la pieza.
- **Innovador concepto de fijación por vacío** con detección de agujeros pasantes.
- **Unidad de perforación** totalmente equipada para máximo rendimiento.
- **Paquete de software intuitivo** CAMPUS con simulación de proceso y software de diseño.
- **Dimensiones de mecanizado extremas:** 3200 x 1170 x 70 mm (espesor) max.
- **Velocidad vectorial:** 68 m/min.



Seccionadora Vertical SECTOR 1260

Prácticamente automática.
Ideal para grandes cantidades de cortes.



Software de optimización



Tope longitudinal digital



Corte horizontal digital



- **Sierra de tableros vertical que permite la operación por un solo operario**, hasta conseguir componentes terminados cortados con precisión.
- **Garantiza la producción de ciclos rápidos de corte** gracias a velocidad regulable de avance de hasta 25 m/min.
- **Sistema de incisión patentado Super Cut de HOLZ-HER** que permite un acabado perfecto del corte.
- **Optimización del corte con Opti-Base V-Cut.**
- **Pantalla táctil de 10"** con licencia de oficina de optimización de corte OptiBase V-Cut, incl. impresora de etiquetas EasyLabel.
- **Opción de importar mediante conexión a la red/USB** los proyectos de corte realizados en oficina o de introducirlos directamente en la pantalla táctil.
- **Aprovechamiento perfecto de los materiales**, racionalizando los sobrantes.
- **Profundidad de corte:** 60 mm.



PABLO FERRER

Carpintería Zona M



**“EL ÉXITO
ES EL CAMINO
Y NO EL
RESULTADO”**

Nació en Montevideo hace cuarenta y dos años. A los once decidió que quería aprender un oficio: “Mi padre era albañil y mi madre, ama de casa. Para mí, ya en ese momento la palabra *trabajo* refería a trabajar con las manos”. De su temprana actitud emprendedora a la vivencia de la espiritualidad en el trabajo conversamos con Pablo Ferrer, fundador de Zona M.

¿Por dónde empezamos a hablar de vos?

Por mi familia. Fui criado con muchísimos valores y en una familia muy unida. Somos cuatro hermanos, dos nenas y dos varones; soy el más chico y quizás el más mimado, por mi madre sobre todo. Siempre sentí que nunca me faltó nada, que me consintieron con lo más importante, lo afectivo, y que yo no podía devolverle otra cosa a mi familia y a mi esencia: me levanto todos los días tratando de ser mi mejor versión.

¿Qué más te motiva?

Admiro a la gente exitosa, a las empresas que les va bien, a los matrimonios que funcionan por muchos años. El éxito es una palabra muy difícil de definir, y cada uno tiene su definición, pero me encanta. Voy detrás de lo que me genera interés; me alejo de la gente tóxica, que se queja o que tira para abajo; me rodeo de personas y ambientes donde se busca mejorar y estar bien. De chico miraba a la gente que le iba bien y me preguntaba cómo lo lograban. A veces con herramientas, a veces sin, pero siempre me enfoqué en pensar cómo lo podría hacer yo.

¿Qué otras cosas pensabas sobre el trabajo?

Mientras estudiaba el oficio en Talleres Don Bosco ya ahorrraba pensando en el crecimiento laboral. Mi amigo, que hoy es encargado de la carpintería, recuerda que cuando salíamos a bailar yo hablaba de la máquina que iba a comprar “para trabajar y hacer más dinero”. Y en un momento llegué a reunir cuatro mil dólares, que los guardaba debajo del colchón. Siempre me sentí bendecido y agradecido por tener claridad desde tan joven, de poder decir: “Sé qué voy a hacer esto”.

Empezaste enseguida a tomar decisiones para lograrlo...

Sí. Terminé tercero en un liceo y el siguiente año lo empecé en Don Bosco. Entré con quince años y me recibí con diecinueve recién cumplidos. Durante ese proceso, también tuve la claridad de que quería tener mi carpintería y que, tras recibirme, iba a necesitar trabajar en otra empresa para agarrar experiencia, y no poner mi carpintería *de una* porque de seguro iba a ser un fracaso. Trabajé un año y medio en lo de un conocido y en un momento le planteé que me iba a abrir por mi cuenta. Ahí empezó Zona M.

¿Cómo fueron esos inicios?

Al principio salían muchos trabajos chicos. Mi padre tenía su miniconstructora y me daba la carpintería de los trabajos de reformas que él hacía. Zona M la armé dentro del depósito de su empresa, que era un galpón lleno de materiales de construcción ubicado en Villa Española. Un día corrí las cosas, los tablonos, los andamios, puse en el medio del espacio la máquina que compré con mis ahorros y así empezó. Arrancamos con un compañero de clase, con el que habíamos estudiado juntos. A los seis meses sumamos a otro, a los dos años éramos cuatro o cinco, a los cinco años ya tenía una carpintería de doscientos metros cuadrados. Desde ese comienzo no paré hasta el día de hoy. La empresa ya tiene veintidós años.

¿Qué se mantiene hoy de aquella primera etapa de la empresa?

Si hay algo que me ha fascinado siempre es la mejora continua, estar buscando formas para hacer mejor las cosas. Más que tener una carpintería, lo que me gusta es brindar un servicio, ayudar a solucionar problemas mediante un producto o servicio. A Zona M no la veo como una carpintería tradicional, sino que fui aprendiendo herramientas para brindar otros servicios que se necesitan hoy en día. Por eso empecé a importar materia prima, me fui capacitado con cursos de marketing, ventas, recursos humanos y todo lo relacionado a llevar adelante una empresa. Me encanta la carpintería, pero hace muchos años que casi no hago trabajos físicos; si hay que hacerlo, soy uno más, pero los operarios hacen diez veces mejor que yo esa tarea. Entiendo que mi valor agregado está en otro lado, en trabajar para la empresa y no en la empresa.



Diseño: Daniel Groba | Foto: Pablo Bielli, Latente Fotografía

“TERMINÉ CURSANDO UN PROGRAMA PARA EMPRENDEDORES JUSTO EL AÑO DE LA PANDEMIA Y ME CAMBIÓ LA VIDA”

¿Y cuándo te diste cuenta de eso?

En el 2016, en la búsqueda de profesionalizar la empresa, terminé contactándome con un coach de empresas, Adrián González. Me di cuenta de que yo necesitaba una persona con quien reunirnos todas las semanas para ir estableciendo objetivos, metas y aprender herramientas y metodologías. Ese proceso de siete meses fue un antes y después. Empecé a leer más libros relacionados con las empresas, a entender el lenguaje empresarial y escuchar a Sergio Fernández, un español referente en desarrollo personal y profesional desde el pensamiento positivo. Ese fue otro punto de inflexión. Terminé cursando un programa para emprendedores justo el año de la pandemia y me cambió la vida.

¿Qué te aportó esa formación?

Me anoté en enero de 2020, empezó en febrero y fue el mejor año de mi vida, a pesar de la pandemia. Yo estaba como una esponja con una felicidad radiante por todo lo que acontecía; lo viví como una bendición. Sentí que era lo que venía buscando hacía muchos años y me abrió los ojos a un mundo que necesitaba. Me conecté con un grupo de pares, de diferentes países, culturas, edades, que hablábamos el mismo idioma. El año pasado nos encontramos en Madrid en un evento que reunía lo espiritual, con meditación y yoga; con emprendimiento y ventas. Lo que te llevás a nivel educativo es muchísimo y, al mismo tiempo, te paraliza: ¿Para dónde arranco? ¿Trabajo en el marketing o en otro aspecto? Es demasiado, no te da la vida. Tenés que tener mucha claridad y enfoque para no abrumarte y quedarte sin hacer nada.

¿Cómo aplicás esa perspectiva en tu empresa?

Todos en la empresa saben que tengo este perfil y trato de compartir estos temas que me interesan. Si me preguntan contesto, pero no voy a decirle a otro qué hacer. Si quiero tener una empresa que vaya en esa línea y trato de implementarlo, pero no es tan sencillo. Además, soy muy autocrítico y puedo levantarme al día siguiente de haber tenido una reunión pensando “esto lo encaré mal”, “tendría que haberlo dicho de otra manera”. Trato de fomentar esta ideología en la medida de lo posible, equilibrando el costo que conlleva y la realidad del contexto.

¿Cuál es la clave para gestionar equipos?

La confianza. Para el equipo, para tratar a un proveedor o a un cliente. No es el precio ni otras cosas. Cuando ya generaste confianza y sabés que levantás el teléfono, le escribís a tu proveedor y te manda el pedido en tiempo y forma, no te querés complicar con uno nuevo. Lo mismo con los clientes, se trata de construir una relación, de buscar una solución que funcione para todos. De ahí parte, no quiero venderte una cocina, quiero venderte una experiencia, que te quedes conforme, vuelvas y nos recomiendes.



Diseño: Menini Nicola | Foto: Marcos Guiponi



Cava Bodega Garzón

“QUIERO LOGRAR QUE ZONA M SEA UNA EMPRESA RENTABLE QUE FUNCIONE SIN MÍ”

¿Qué caracteriza el servicio de Zona M?

Además de la confianza, la flexibilidad y el servicio. Flexibilidad en el sentido de que entiendo a la persona en lo que necesita y trato de poner todo mi arsenal en brindar esa solución. Si es con carpintería, con carpintería. Si es con otro material, con otro material. Si tengo que tercerizar, tercerizo, pero te lo soluciono. Yo siempre le digo a los muchachos que cuando se habla con el cliente, el *no* no existe. Va más de escuchar que de hablar: “Prestá atención, buscá soluciones”. En eso, los clientes notan que estamos atentos y adelantados.

Nuestros clientes, que son particulares o estudios de arquitectos y constructoras, valoran el cuidado en los detalles, el gusto por el diseño y el servicio que damos. Podemos mejorar mucho más aún, pero creo que hemos logrado posicionarnos en un lugar en el que el cliente percibe el valor agregado que ofrecemos.

¿Qué visión tenés para tu empresa?

Quiero lograr que Zona M sea una empresa rentable que funcione sin mí. Es algo que quiero hace muchos años. No estoy trabajando todos los días para eso, pero creo que, de alguna u otra manera, estoy un pasito más cerca. No sé si lo voy a lograr o no, pero el éxito es el camino y no el resultado. Yo disfruto mucho del camino.

¿Y cómo sigue ese camino conjunto del crecimiento profesional y personal?

Creo que uno nunca termina; empezó ahí, pero yo no terminé nada. Siento que todavía estoy en la base de la pirámide. Me siento un niño. Me paro en frente de cualquiera y soy un simple aprendiz abierto a que me cuenten y me digan absolutamente todo. Como el primer día que empecé a estudiar carpintería y no tenía idea de nada, pero era una esponja que absorbía todo.

Pensando en ese chico que fuiste, que tomó una decisión importante sobre su futuro a temprana edad, ¿qué les dirías a jóvenes en esa situación?

Tuve la posibilidad de volver a Don Bosco hace unos años, para el festejo de los 120 años de la institución, y conversar con los gurises. Hasta el día de hoy tengo el contacto de un muchacho que me escribe para preguntarme cosas. A veces, con que impactes en uno de quinientos, está cumplido el objetivo... Lo primero que les recomiendo es hacer algo que les guste, porque si tu trabajo no te encanta seguramente no lo hagas de la misma manera ni con la misma pasión. Después, ser siempre tu mejor versión, dar lo máximo y buscar lo mejor para lo que estás haciendo. Eso te hace sentir pleno. Y aunque no sé si viene de la mano, creo que tener hábitos saludables es el camino para lograr las cosas que uno se plantea. Además, no dejar de aprender nunca, leer mucho y agradecer, ser agradecido con la vida.

¿A tus hijos les transmitís esto mismo?

Yo hablo mucho con ellos (tienen once y seis años) de estos temas que me gustan. Todos los días planto la semilla y dejo que la maduren y procesen con el tiempo. Trato de inculcarles la idea de aprovechar la vida, de agradecer por la casa que tenemos. Un montón de cosas de la vida diaria que pueden parecer insignificantes las hago notar, no por dejar un legado sino porque estoy convencido de que eso es lo valioso. Y les deseo que encuentren ese don, ese talento para el que vinieron a este mundo y se dediquen a ello que harían toda su vida, aunque no les pagaran. Si encontrás eso, te capacitás y te dedicás, el resultado es inevitable. La abundancia es inevitable.



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



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
f @

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-CO-12193) 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

www.forestalbancaria.com.uy



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



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



De Austria a tu carpintería

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



Kappa automatic 80 edition



Con el nuevo desarrollo del carro de la
sierra automática Kappa, la dirección de
corte se hizo en la dirección del tope.

Nuevo panel de control desarrollado con un
monitor de 24", dirección de corte contra el tope y
una proyección de la lámina de corte de 77 mm,
una de las grandes de esta categoría.

Tempora F400 45.03L



Mecanizar cantos tiene que ser rápido,
fácil y tan eficiente como sea posible.

Unidades de procesamiento macizas
completamente actualizadas para las más altas
exigencias, un soporte de máquina fuerte y
pesado y una aspiración precisa. La serie
tempora fue creada para las necesidades
individuales de cada clientes.



Mejor asesoramiento
en el mercado



Mejor servicio
pos-venta



Máquinas europeas
de primera calidad



Planes de
financiamiento

REALICE SU CONSULTA

☎ 097 461 000 ✉ ventas@alp.com.uy



La magia de transmitir el porqué

Una herramienta poderosa para liderar, vender, negociar e inspirar

Por Gabriel Vallone

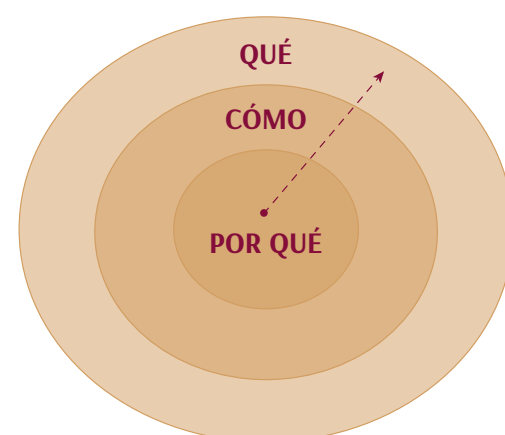


Figura 1: Círculo de oro de la motivación humana de Simon Sinek

Cuando deseamos liderar con éxito un equipo de trabajo, promover un proyecto, captar financiamiento para un emprendimiento, vender un producto o negociar un acuerdo, necesitamos establecer una conexión emocional con nuestros interlocutores que los movilice a la acción. Esa conexión se alcanza cuando logramos transmitir por qué conviene hacer lo que proponemos.

El modelo de negociación que aplico y enseño desde hace muchos años, en empresas de diversos sectores, se basa en explorar los verdaderos intereses que están en juego para crear valor. La recomendación central, que permite una primera aproximación a lo que las personas realmente quieren cuando están negociando, es preguntarnos *por qué* o *para qué* quieren lo que reclaman. Cuando nos hacemos esa pregunta comenzamos a mover determinados resortes vinculados con aspectos neurobiológicos que movilizan a la acción.

Más allá del campo de las negociaciones, presentamos aquí una herramienta motivacional poderosa y efectiva aplicable en

cualquier actividad humana: para liderar personas, persuadir a una audiencia, realizar acciones de marketing, vender un servicio, presentar un discurso político y para cualquier proceso que implique movilizar a otras personas a la acción.

Simon Sinek¹ sostiene que la clave para motivar, inspirar y liderar a otras personas es comenzar comunicando POR QUÉ hacemos algo, para luego transmitir CÓMO lo vamos a hacer y, por último, explicar QUÉ es lo que estamos haciendo. Ahora bien, será en ese mismo orden y no a la inversa.

El proceso descrito implica hacer el camino que va desde el centro del círculo hacia el exterior, como lo indica la flecha en la Figura 1. En cambio, el ser humano tiende a comunicar sus propuestas siguiendo el proceso inverso, y, por lo tanto, la comunicación no resulta óptima para persuadir a otras personas.

Esta idea está basada en una cuestión neurobiológica que responde a la forma evolutiva en que se fue desarrollando el cerebro. Nuestra tendencia a comunicar

primero el qué, luego ocasionalmente el cómo y solo algunas veces mencionar el por qué, sigue el orden en que están dispuestas las partes de nuestro cerebro. Va desde el exterior a lo más interno y profundo, esto es, desde las capas cerebrales de evolución más reciente hacia las más primitivas.

En otras palabras, comenzamos exponiendo lo que nos dicta el neocórtex cerebral –que es la parte del cerebro que domina la razón, la estructura analítica, el lenguaje y el pensamiento–, que coincide con nuestra necesidad de explicar el *qué* de las cosas. Nos inclinamos, primero, a presentar las razones y estructuras lógicas que ayudan a comprender de qué se trata el planteo, pero el problema es que eso no moviliza a nadie. En general, algunas barreras psicológicas y las dificultades que encontramos para expresar emociones nos hacen quedar en esa presentación analítica, y no avanzamos más allá de las razones. De esa forma, lamentablemente, buena parte del tiempo nos perdemos la necesaria conexión emocional con nuestros interlocutores.

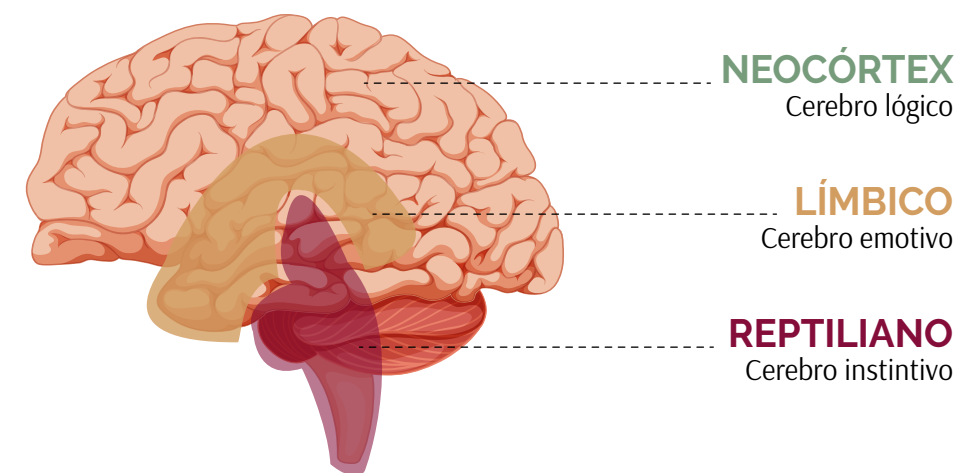


Figura 2: La teoría de los tres cerebros de Paul MacLean

En algunas circunstancias, nos aproximamos a exponer, con timidez y cierta reticencia, lo que el sistema límbico más próximo al neocórtex nos empuja a exteriorizar. Así, con grandes dificultades, y muchas veces de manera indirecta, logramos expresar algunas emociones a través del cómo funcionan las cosas. En ese caso logramos hacer un contacto básico y parcial con las emociones. Pero no es suficiente.

Son muy pocas las oportunidades en las que llegamos a realizar una verdadera conexión emocional capaz de activar los reflejos que realmente nos movilizan.

Estos están instalados en el sistema límbico más profundo y, en particular, en el cerebro reptiliano que domina nuestras respuestas-reflejo o, dicho de otra manera, aquellas que nos movilizan sin siquiera pensar. **Esos resortes internos solo pueden ser accionados cuando exponemos el porqué de las cosas.**

Si queremos persuadir, motivar e inspirar debemos vencer la tendencia neurobiológica a relegar el porqué de nuestras intenciones y, en lugar de comenzar explicando de qué se trata lo que ofrezco, comenzar exponiendo por qué lo ofrezco.

Ejemplo de aplicación n°. 1

Hace algunos años una empresa de televisión por cable contrató mis servicios para ver si su equipo de vendedores podía mejorar su performance. Ellos estaban muy bien preparados, conocían varias técnicas de ventas y aplicaban algunas de manera exitosa. El problema era que la crisis económica estaba provocando desafiliaciones en masa, y cada vez era más difícil retener a los clientes y concretar nuevas ventas.

Comercialmente, la empresa tenía excelentes promociones para captar clien-



CIROMAN
CARPINTERÍA

tes, descuentos especiales, una amplia propuesta de canales y un servicio de atención de calidad. Los vendedores también lo hacían muy bien: pude constatar que se preparaban antes de visitar o llamar al cliente, adoptaban una actitud de asesores que creaba confianza, presentaban muy bien los beneficios del servicio, escuchaban las dudas del cliente, sabían evitar que se pusiera a la defensiva, y aplicaban adecuadamente las técnicas de cierre. Pero aun así no estaban logrando los objetivos de ventas.

El problema era que sus competidores también estaban preparados, conocían el mismo ritual y lo aplicaban tan bien como ellos. El gerente comercial de la empresa quería buscar la forma de mejorar y diferenciarse. Y claro que se puede, siempre se puede.

El modelo de Simon Sinek y su círculo de oro de la motivación humana me ayudaron a encontrar la clave para resolver el dilema de la venta del servicio de televisión por cable durante la crisis.

Lo que hicimos fue ajustar el *speech* de los vendedores: debían comenzar explicando *por qué* valía la pena tener el servicio, aun contratando a otra empresa. ¡Da un poco de vértigo!, ¿no? Comenzar una potencial venta diciéndole al cliente que lo importante es que no deje de contratar el servicio, y que no importa si me lo compra a mí, suena como un pelotazo en contra. Pero no. La idea de este

modelo es apelar a las emociones antes que a la razón. La lógica, el qué, cumplirá su función recién al final del proceso, no al principio.

En el ejemplo, mostrar por qué valía la pena tener el servicio de televisión por cable en la crisis movilizaría al cliente a contratar el servicio. “Tenga en cuenta que la cuota del cable es la forma más económica de encontrar una oportunidad de entretenimiento para compartir con amigos cuando menos recursos tenemos, cuando no podemos gastar en salir a pasear y a comer afuera...”. Una vez presentado el *por qué*, estoy en mejores condiciones de explicar *cómo* funciona el servicio y cuáles son sus características, y recién al final transmitir en *qué* consiste. Lo que moviliza a nuestro cliente a contratar el servicio es haber comprendido por qué se lo estoy ofreciendo, y no cómo funciona y en qué consiste.

Ejemplo de aplicación nº. 2

En otra oportunidad, una prestigiosa industria farmacéutica deseaba potenciar la comercialización de sus medicamentos de alto contenido biotecnológico en un mercado altamente competitivo. Mi recomendación también consistió en ajustar el discurso de los visitantes médicos y, a la vez, mantener la parte social que ellos saben procesar con gran maestría.

En este caso, el problema radicaba en que, como una especie de *second best*, la

relación de confianza que los visitantes generan con los médicos los llevaba de la charla social y empática a presentar directamente el medicamento explicando de *qué* se trata el principio activo y *cómo* funcionaba en los pacientes –en ese mismo orden–, sin explicar por qué fue desarrollado y por qué la empresa lo lanzaba al mercado.

Entonces, si en el porqué está la mayor riqueza de la comunicación persuasiva, comenzar explicándolo logra hacer la diferencia. Justamente, mi propuesta consistió en que comenzaran contando una historia sobre por qué la compañía había desarrollado cada uno de los medicamentos. Para elaborar la presentación, busqué inspiración en el plan estratégico de la empresa.

Ante la mirada atónita de la recepcionista, descolgué el cuadro que tenían en la recepción con la misión, visión y valores, lo llevé a la sala en la que estábamos realizando el taller y se los leí. Seguidamente, les pedí a los participantes que me vendieran los medicamentos comenzando su *speech* con una explicación de por qué la empresa había decidido producirlos, luego que explicaran cómo se producen y recién al final que expresaran las características del producto. Todos participaron del juego de roles y lograron convencerse del impacto que generaba en el interlocutor al seguir el orden de mensajes propuesto.

TODO PARA CONSTRUIR



**MADERAS | HERRAJES
MELAMÍNICOS | PISOS FLOTANTES**
Corte y pegado de cantos en melamínicos.

EGGER

QUICK-STEP

fibraplac

HAFELE

MONTEVIDEO | MALDONADO | ROCHA | PIRIÁPOLIS

ventas@luisi.com

luisi.com



maderable.uy

MADERABLE

FABRICAMOS EN MADERA



Más tarde, la empresa aplicó esta recomendación en los diferentes mercados de América Latina y, por sobre las marcadas diferencias culturales, la herramienta de comunicación resultó altamente efectiva.

Cuando la presentación se hace en ese orden, el cliente conecta de manera emocional con la compañía y con el producto que le estamos ofreciendo. La mayor parte del tiempo logramos movilizar a nuestros clientes a comprar incluso antes de enterarse de cómo funciona y de qué se trata. La empresa Apple Inc. descubrió esta herramienta hace muchos años; si se observa la manera en que Steve Jobs realizaba las presentaciones de sus nuevos productos desde la aparición del iPod, se puede apreciar esta dinámica de comunicación persuasiva en acción.

El mismo proceso funciona cuando lideramos a nuestro equipo de trabajo

Cuando explicamos a nuestros colaboradores *por qué* vamos a tomar determina-

das acciones y cómo lo vamos a hacer, en lugar de comenzar transmitiendo *qué* es lo que haremos, logramos efectivamente inspirarlos y movilizarlos a la acción. Si solo explicáramos *qué* es lo que vamos a hacer, estaríamos dirigiéndonos a la parte analítica y racional del cerebro y, como ya vimos, no se crearán las condiciones para liderar y motivar de manera efectiva.

Muchas veces quien lidera un proyecto supone equivocadamente que el equipo se mantendrá motivado con el solo hecho de comprender lo que se va a hacer: "Les vengo a explicar en qué consiste el proyecto para que lo comprendan y me ayuden a sacarlo adelante...". Explicando de qué se trata el proyecto no movilizaré a nadie. Sin embargo, **si logro transmitir la razón de ser del proyecto, nuestras creencias, por qué estamos embarcados en él, entonces, inspiraremos y motivaremos**, convirtiendo a los colaboradores en seguidores y verdaderos promotores del proyecto. Cuando el equipo sintoniza con nuestras creencias, se produce la magia de un tipo de liderazgo

efectivo e inspirador. **Recuerde: la clave es comenzar explicando el porqué.** Si pensamos en la empresa en su conjunto y nos paramos en cualquier proceso y perspectiva del negocio, **lo único que inspira y motiva a nuestro personal, clientes, proveedores, directores o accionistas es expresar por qué las cosas se hacen de la forma en que se hacen, y esto implica, directa o indirectamente, transmitir las creencias y valores de la organización.**

Autor: Gabriel Vallone

Especialista en negociación, toma de decisiones estratégicas y dirección de negocios. Consultor independiente y profesor en UCU Business School. Más info: gabrielvallone.com.uy

¹ Sinek, Simon. (2018). Empieza con el porqué: como los grandes líderes motivan a actuar. (R-Courel Ginzo, M., traductor). Ediciones Urano, Madrid. (Obra original publicada en 2009).

Todo lo que siempre imaginó
lo podrá realizar en:



mundomadera

www.mundomadera.com.uy

☎ 2522 22 33 📱 mundomadera_carpinteria



Barú

Lustres & Laqueados

☎ 091 230 689 📱 lustresylaqueados_baru



Domingo Aramburu 1668 - 2200 2068 // Ruta Perimtral 102 esq. Belloni - 2227 5102 //





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 Grandis™

MADERA DE
EUCALIPTUS
GRANDIS
DE ALTA
CALIDAD

urufor.com.uy

FITECMA

15ª FERIA INTERNACIONAL
DE MADERA & TECNOLOGÍA | 2022

ADIMAU presente



La Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA) integró la 15ª edición de Fitecma, feria de la madera y la tecnología, e invitó a autoridades de Adimau a compartir el encuentro.

Este año, más de 120 expositores y 350 marcas argentinas y del exterior cubrieron la totalidad de los cuatro pabellones del Centro Costa Salguero (Buenos Aires), donde tuvo lugar Fitecma. Una vez más, la feria mostró innovación y tecnología para el sector foresto-industrial.



Durante el evento, que tuvo lugar en el mes de julio, el presidente de Adimau, Arq. Juan Pablo Martínez, fue entrevistado y consultado sobre cómo percibía la situación de la industria en Argentina. “Estamos muy distintos, por el tema de tipo de cambio y restricciones que en nuestro país no tenemos. Allá tuvimos con la pandemia un primer mes de shock y parate, pero después se trabajó bastante bien e, incluso, un poco mejor que antes. Tuvimos un crecimiento importante, la razón no la sabemos con certeza, pero este año con la apertura de fronteras se ha mantenido en ese nivel”.

Respecto al desafío que tenemos como industria uruguaya, Martínez se refirió a

la pequeña escala que manejamos y que “hace que no podamos alcanzar ciertas formas de producción. Exportar no es fácil porque el costo de Uruguay no es bueno y no podemos producir a gran escala, entonces es más complicado”.

Finalmente, sobre el desarrollo de la región indicó: “Faima es una institución muy grande y es un referente para nosotros. Tenemos una buena sinergia ya que estamos en el mismo capítulo, buscando fortalecer a los socios, brindando capacitación, crecimiento y ayudándolos a incorporar todos los cambios de producción que hubo en los últimos años. La idea es trabajar juntos para poder ampliar y fortalecernos entre todos”.

Fitecma es organizada cada dos años por Asora, la Asociación de Fabricantes y Representantes de Máquinas, Equipos y Herramientas para la Industria Maderera en Argentina. La próxima edición tendrá lugar en 2024. Más información: <https://fitecma.com.ar/>



Tu sueño a medida



SOBRE NOSOTROS

✉ artesanosenmuebles@gmail.com
☎ 099 321 080



Durasein

Es un material de alta gama conocido como superficie sólida que ofrece posibilidades infinitas de diseño.



Mesadas en superficies sólidas fabricadas en carpinterías

MESADAS DE COCINAS



MESADAS Y BACHAS DE BAÑO



MOSTRADORES



DISEÑO DE MUEBLES



Placas | Piletas | Bachas | Insumos | Capacitación

duraseinuruguay.com

Dirección: Víctor Arreguine 3728
Mail: ventas@duraseinuruguay.com

WhatsApp: 099 601 521
Teléfono: 2508 6977



@duraseinuruguay

Desde 1981
MERELLO
HERRAJES



Constituyente 1757
2 400 04 71 - 092 99 09 29
@merelloherrajes

MONTANS

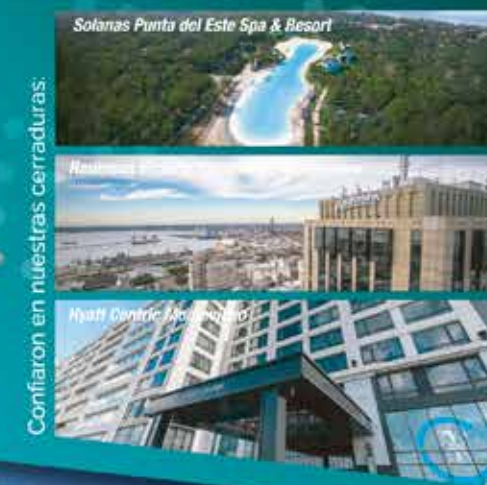
Más de 60 años de liderazgo en insumos y herrajes de obra.



**FULL
LOCK
SYSTEM**

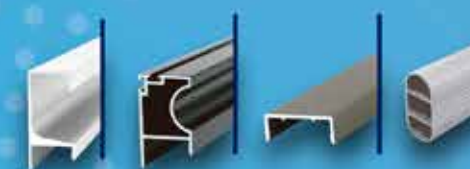
ENTRE A UN
MUNDO DE
**SEGURIDAD,
INNOVACIÓN Y
CONFORT**

Cerraduras Smart con APP
BLUETOOTH + WIFI



Andesia
ALUMINIOS

Perfilería de
aluminio **PREMIUM**
con presencia en más de 18 países,
y con más de 19 certificaciones.





VALORICE Y PROTEJA **SU MADERA**

