

MADERA

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

PROYECTO EN MADERA

Sauna Sazae

Acampar al aire libre en un contexto de lujo

ENTREVISTA

Hermanas García Cavagnaro

ASERRADERO EL PUNTAL

*“Tenemos un denominador común
que es muy fuerte”*

URUCALK

Representante Oficial en Uruguay de:

ROCHESA
TECNOLOGIA EM TINTAS

KLEIBERIT
ADHESIVOS • COATINGS

Chapas / Láminas de madera

Para enchapado de muebles
y revestimientos

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

Espesor de 0.6 mm con largo de hasta 3800 mm.



Barniz HAS6457 Efecto natural

Fondo - acabado al agua transparente
para maderas interiores

- Bi-componente
- óptima resistencia física y química
- Fondo - Terminación
- Fácil de aplicar
- Salpicaduras y herramientas se limpian con agua.
- No desprende sustancias tóxicas.
- Altísimo rendimiento



¡Milesi hace la diferencia!



Índice



8

DISEÑO

Hotel Montevideo

La nueva cara de una clásica esquina del barrio de Pocitos



22

ENTREVISTA

Hermanas García Cavagnaro

*Aserradero El Puntal
"Tenemos un denominador común que es muy fuerte"*



14

PROYECTO EN MADERA

Sauna Sazae

Acampar al aire libre en un contexto de lujo



30

GESTIÓN EMPRESARIAL

Claves para lograr la excelencia en las operaciones

¿A qué nos referimos cuando hablamos de excelencia en las operaciones?



20

DE INTERÉS

Concurso internacional + Formación

Construcción de viviendas sociales en maderas en nuestro país

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

Todo lo que siempre imaginó
lo podrá realizar en:



mundomadera

www.mundomadera.com.uy

☎ 2522 22 33 @ mundomadera_carpinteria





Editorial

Estimados socios y lectores,

Con suma alegría volvemos a compartir una edición con proyectos diferentes, de nuestro país y el mundo.

En esta ocasión, queremos incentivarlos especialmente a participar de los concursos internacionales difundidos por el Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial, en el marco de la hoja de ruta para la construcción de viviendas sociales en madera en nuestro país.

Esta iniciativa, que confía en la madera como material de construcción, ampliamente validado en el mundo y ahora en Uruguay, es una gran oportunidad para mostrar la experiencia de nuestro sector y las ansias que tenemos de seguir creciendo.

Atentamente,



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 Dominguez

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



Maderas
MORGAVI

Tranqueras - Montevideo

ASERRADERO PROPIO

CORTES A MEDIDA

INSUMOS VARIOS PARA CARPINTEROS Y OBRAS

CONOCE MÁS



maderasmorgavi.com.uy

Dirección: Av. Uruguay 912

Mail: maderasmorgavi@hotmail.com

WhatsApp: 996008710

Teléfono: 23622004



@maderasmorgavi



MADERAS Y PLACAS

Nacionales e importadas
Construcción | Exteriores | Interiores

EXTERIOR

Decks
Tirantes
Vigas
Alfajías

INTERIOR

Pisos
Lambriz
Revestimientos
Molduras

SERVICIOS

Cortes a medida
Cepillados y pulidos
Terminaciones de mesadas
y escalones

ASESORAMIENTO PERSONALIZADO



Pedí tu presupuesto
096 062 091

CONTACTANOS

República 2091 esq. Gral. Pagola, Montevideo
L a V de 9:00 a 18:00 h y S de 8:00 a 12:00 h
(+598) 2924 2091

elpuntal@elpuntal.com.uy
www.elpuntal.com.uy/

Envíos a domicilio



[aserraderoelpuntal](#)

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

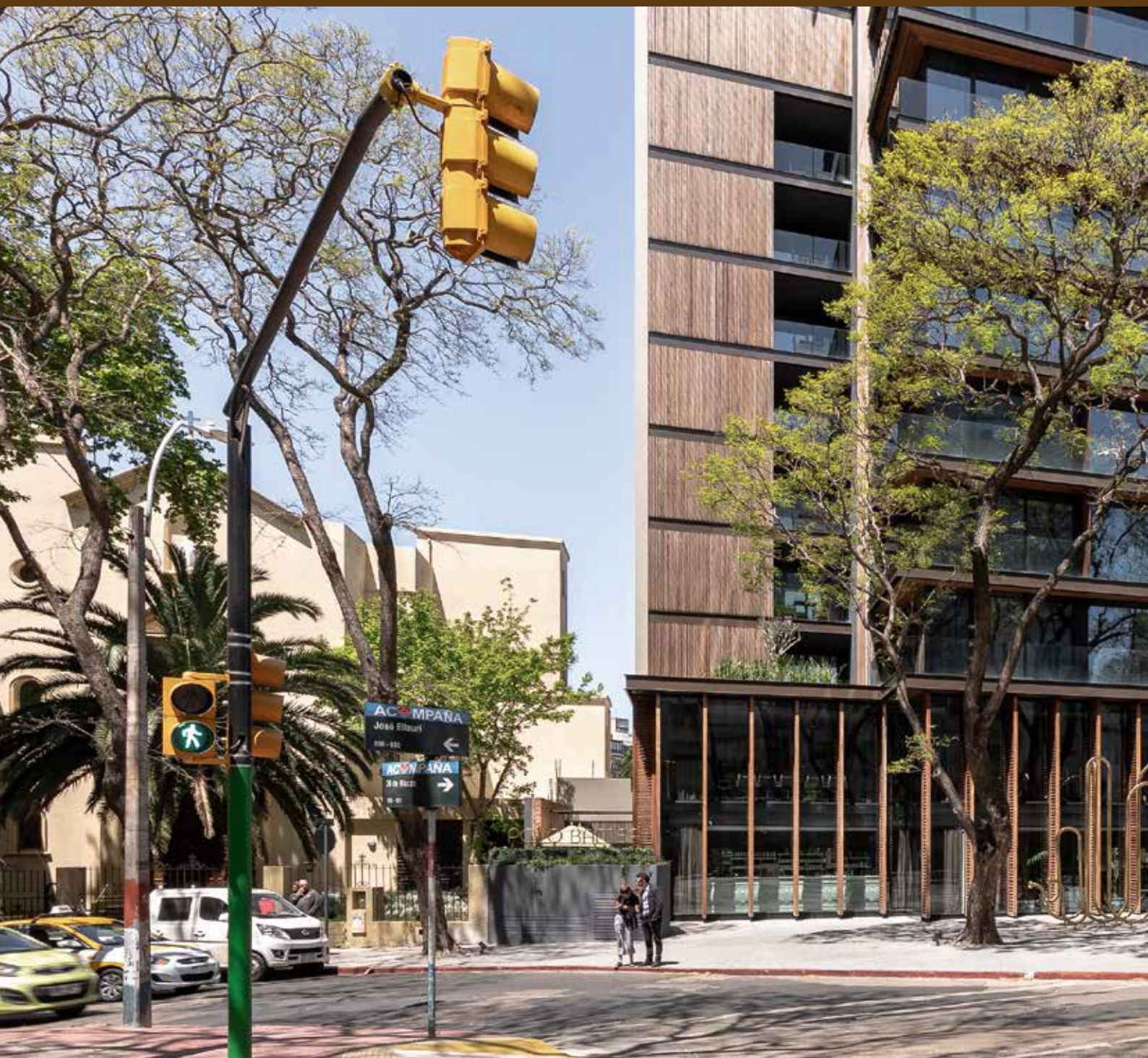


■ Tablero
Alistonado
Finger-Joint



■ Tablero
Carpintero





Hotel Montevideo

La nueva cara de una clásica esquina del barrio de Pocitos

Conocida por años como “la esquina de las garrafas”, la unión de las calles 26 de Marzo, José Ellauri y José Benito Lamas, en el corazón de Pocitos, ahora cuenta una nueva historia. Desde fines de 2022, se erige el Hotel Montevideo, que abrió sus puertas con elegancia y una fachada con notoria presencia de la madera.



El hotel se ubica en la esquina de una manzana típica del área de Pocitos Viejo. Las excepcionales cualidades del área en cuanto a la calidad del espacio urbano, ubicación y conectividad lo confirman como factor dinamizador y reafirman su carácter como equipamiento de primera categoría.

Se propone una volumetría compuesta que conforma un planteo coherente, equilibrado y armónico con el contexto. Su composición define tres sectores: el basamento —con la recepción y el restaurante en planta baja, y salas para eventos o reuniones en el primer nivel—, el cuerpo principal —con habitaciones estándar y suites, la mayoría con terrazas en esquina

o frontales— y el remate del edificio —con solárium, piscina y sky bar— retirado respecto a las fachadas.

Su inserción respetuosa del contexto se integra al repertorio construido con características y valores definidos para este sector de Pocitos. La implantación integra la propuesta a nivel de calle al dilatar el



espacio público con el ensanche de la vereda existente y remarcar la continuidad entre vereda y el espacio de proyección exterior de la planta baja, lo que permite cumplir con los requisitos de accesibilidad total al edificio y propone el ingreso controlado para vehículos de los usuarios.

La planta baja se compone de dos sectores: el más público con el acceso al lobby por la esquina de 26 de Marzo y José Benito Lamas, con fuerte presencia y visibilidad, y el área destinada a restaurante complementada por un sector de servicios generales del hotel. Esta planta es el enlace con el espacio público exterior por medio de un sector perimetral que proyecta las actividades interiores. El paisaje interior se define con atributos de transparencia y permeabilidad visual con el borde público, que combina las texturas de los revestimientos interiores con los cerramientos vidriados y las protecciones exteriores de madera.

La fachada del cuerpo de habitaciones se resuelve con un cerramiento vidriado y protecciones interiores, que remarcen la horizontalidad con terrazas corridas. En la esquina se articulan dos cuerpos con la misma materialidad: terraza-balcón vidriada y planos opacos de hormigón visto y paños de madera.



PLANTEO
COHERENTE,
EQUILIBRADO Y
ARMÓNICO CON
EL CONTEXTO





FICHA TÉCNICA

Arquitectura: Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo

Año: 2022

Superficie: 8.500 m²

Interiorismo: James Boyd Niven

Fotografía: Santiago Chaer

Descripción del proyecto publicado en <https://www.gomezplatero.com/es/proyecto/hotel-montevideo/>

SOBRE EL USO DE LA MADERA EN EL PROYECTO

En diálogo exclusivo con Madera, el estudio **Gómez Platero Arquitectura & Urbanismo**, compartió la siguiente información:

¿Qué lugar tiene la madera en este proyecto?

Tiene un lugar protagonista en el proyecto, muy vinculado a las sensaciones que el hotel busca generar en todos sus espacios. La madera se incorpora en pisos, cielorrasos, aberturas y hasta en su sala de aparatos.

¿Por qué optaron por usar madera en lugar de otros materiales?

Pocos hoteles implementan madera en todos sus espacios, por eso nos pareció un material ideal para diferenciar a Hotel Montevideo como un concepto disruptivo. A su vez, la madera resultó el material ideal por la calidez que ofrece y por cómo se integra a la volumetría del proyecto y al entorno inmediato de la ciudad.

¿Qué tipo de madera utilizaron y por qué?

En las fachadas utilizamos lapacho por su alta durabilidad y densidad, que permiten un mantenimiento mínimo para que se conserve muy bien en el tiempo.



maderable.uy

MADERABLE

FABRICAMOS EN MADERA





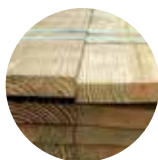
LunaWood Thermowood

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



MONTECUIR

*Representantes de Blum
en Uruguay.*



*Sumamos herrajes de
excelencia para jerarquizar
tus proyectos.*

HÄFELE

blum



ROMETAL

peka
Switzerland

Av. Italia 4422
Tel: 2619 4819

Av. 8 de octubre 4599
Tel: 2506 5450

info@montecuir.com

www.montecuir.com



Conocé
nuestro
catálogo

KENGO KUMA & ASSOCIATES

SAUNA SAZAE

Inspirado en la forma y profundidad de las conchas de mar, el sauna de madera ecológica se ubica en el centro de las instalaciones del glamping Sana Mane, cerca de la pequeña ensenada de Naoshima, en Japón.

Tanto en Uruguay como en el mundo, el glamping es una tendencia turística creciente. Fusión de las palabras *glamour* y *camping*, así se denomina a la experiencia de acampar al aire libre en un contexto de lujo.

Los adeptos a este tipo de propuesta suelen adherir al cuidado del medioambiente y valoran estar en entornos naturales; buscan zonas de relax donde puedan apreciar la naturaleza y, a su vez, disfrutar del confort que ofrece la experiencia hotelera de alto nivel.

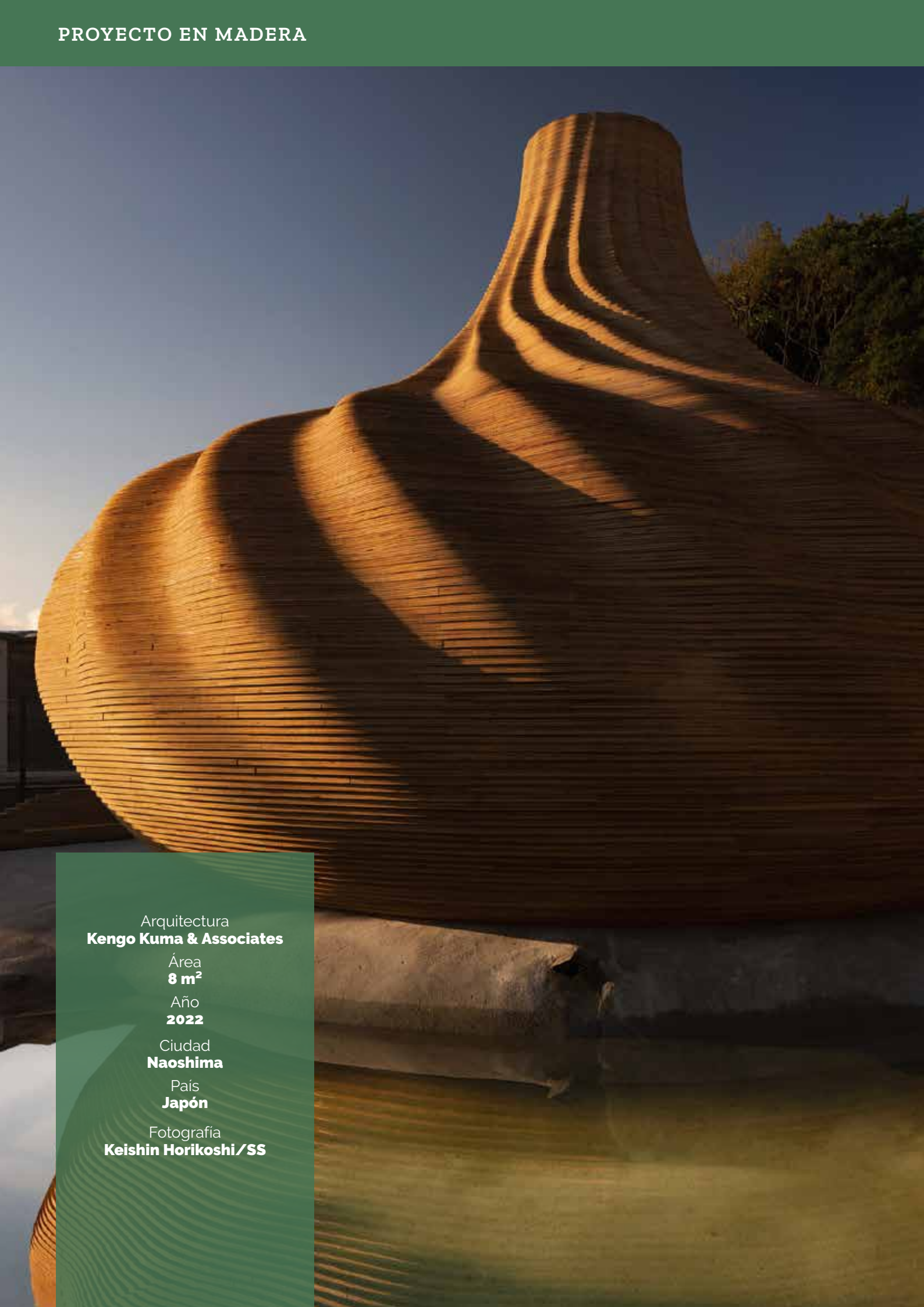
Apasionado por la construcción sustentable, flexible y respetuosa del entorno, el arquitecto Taichi Kuma, de Kengo Kuma and Associates, lideró el diseño de Sazae, un sauna de madera orgánica para un centro de glamping japonés, situado cerca de la playa de Naoshima.

Para el equipo de arquitectos el mayor desafío fue la mampostería de madera, hecha tras apilar 150 capas de madera contrachapada de 28 mm de espesor procesada por CNC. El sauna de madera maciza tiene un espesor de pared promedio de 450 mm que garantiza el rendimiento del aislamiento térmico y la retención del calor.

En el exterior se observan los innumerables pliegues que simulan el espiral de una concha de mar, y que generan en la superficie una sombra impresionante. En el interior, los pliegues tienen una forma suave que se adapta al cuerpo y brinda una experiencia cómoda al sentarse. La luz, que entra únicamente por el óculo que se genera en el techo, permite crear una experiencia meditativa.

Aunque la geometría de pliegues en espiral era de por sí compleja y desafiante, las 1500 láminas de madera contrachapada, el diseño de la forma y los paneles se controlaron mediante programación y CAD en 3D.

A diferencia de una sauna general, y a pesar del techo alto, la temperatura y la humedad se mantienen en un nivel óptimo mediante el uso completo de simulaciones ambientales y el diseño de flujo de aire de ventilación forzada.



Arquitectura
Kengo Kuma & Associates

Área
8 m²

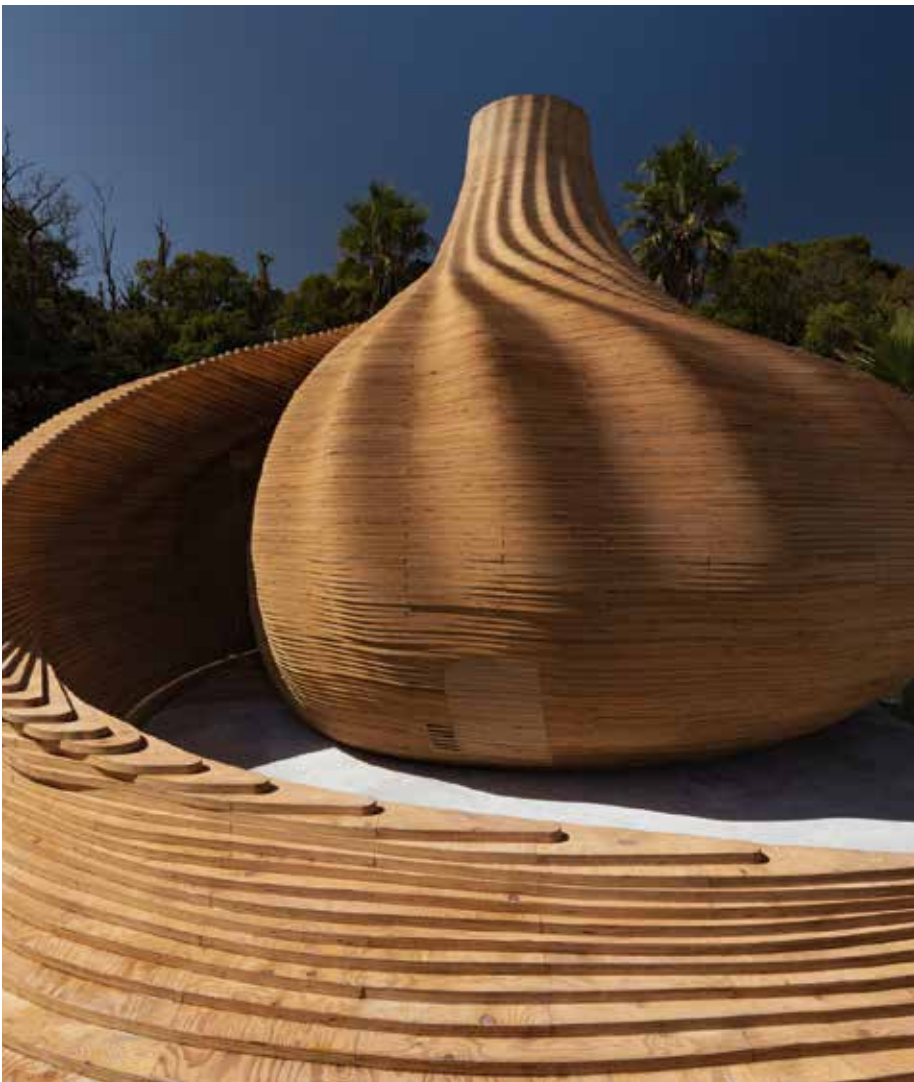
Año
2022

Ciudad
Naoshima

País
Japón

Fotografía
Keishin Horikoshi/SS





EL MAYOR DESAFÍO FUE LA MAMPOSTERÍA DE MADERA

Texto descriptivo escrito por los arquitectos
(editado por Madera), publicado en
<https://www.archdaily.com/995009/sauna-sazae-kengo-kuma-and-associates>



la casa de la
ENGRAMPADORA

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 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:



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.



la casa de la
ENGRAMPADORA

SEGUINOS EN: f @

WILSON FERREIRA ALDUANTE 1171. MONTEVIDEO
ESTACIONAMIENTO PARA CLIENTES MALDONADO 931

TEL. 2900 8488 - 2908 4083 | WHATSAPP: 098 682 485

ENCONTRALO EN:

BARRACA
LUISSI

Tel: 42231143

Barraca
Sergio Giménez

Tel: 44426844

CONCURSO INTERNACIONAL

En el marco de la hoja de ruta para la construcción de viviendas sociales en maderas en nuestro país, el Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial (MVOT) abrió los siguientes llamados:

- **Viviendas en extensión:** gestionado por Mevir (Movimiento de Erradicación de la Vivienda Insalubre Rural), es un concurso de anteproyecto arquitectónico para el desarrollo de nuevas tipologías de viviendas en extensión con tecnología de madera. Se construirán 20 viviendas en la ciudad de Tranqueras, Rivera, y Mevir contratará al ganador del concurso para realizar el proyecto ejecutivo.
- **Viviendas en altura:** gestionado por la ANV (Agencia Nacional de Vivienda), es un llamado a licitación para el diseño y construcción de un edificio en altura con sistema estructural en madera, de entre 24 y 30 viviendas, en la ciudad de Durazno.
- **Policlínica de salud:** gestionado por el PMB (Plan de Mejoramiento de Barrios) y ASSE, es un llamado a licitación para diseñar una tipología de policlínica de salud de tres consultorios con tecnología de madera y construir un edificio en el barrio Cauce-glia, en Montevideo.



Más información

FORMACIÓN

De visita en nuestro país, en el marco del plan de desarrollo de viviendas sociales en madera, técnicos finlandeses compartieron su experiencia en un taller organizado en conjunto por el MVOT y el Gobierno de Finlandia.

Durante la actividad, los expertos mostraron ejemplos de construcciones en madera, demostraron su alto conocimiento y explicaron aspectos clave para tener en cuenta, en la búsqueda de desarrollar, cada vez más, el camino de la construcción con este material.

El taller contó con la participación de la ministra Irene Moreira; el subsecretario Tabaré Hackenbruch; la embajadora de Finlandia en Uruguay, Nicola Lindertz; el representante de la Unión Europea, Markus Handke; y técnicos de ambos países.



Conferencia completa



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

CARPINTERIA
ARIEL DOMÍNGUEZ SRL

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



VALETOR

Venta de madera al por mayor



**Excelente relación
calidad-precio**



**Flete gratuito
a todo el país**



**Lista de precios
disponible en la web**



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



+598 2320 6477



info@valetor.com.uy



www.valetor.com.uy

Seguinos



HERMANAS GARCÍA CAVAGNARO

Aserradero El Puntal



Cecilia, Silvia, Elisa y Gisele: las cuatro hermanas.

**“TENEMOS UN
DENOMINADOR
COMÚN QUE ES
MUY FUERTE”**

“Los hermanos sean unidos porque esa es la ley primera...” es una frase que les sienta bien a Elisa, Silvia, Cecilia y Gisele, cuatro hermanas que dirigen El Puntal, aserradero que surgió en 1962 como una apuesta familiar. En ese entonces, el padre de familia, Osiris García Duarte, buscó hasta que encontró una oportunidad de negocio y, con el visto bueno de su esposa, Vilma Cavagnaro Schneider, abrieron paso al inicio de la empresa.

¿Cómo cuatro hermanas y socias logran equilibrar las relaciones familiares y laborales? ¿Cuáles han sido las motivaciones para continuar con la empresa? ¿Cómo se rearmaron luego del enorme incendio que dejó en cero el predio? Gisele y Silvia, dos de las hermanas, nos cuentan sobre todo esto.

¿Cómo nació la empresa? ¿Su padre era uruguayo?

Gisele (G): Sí, papá era de Fray Bentos y se vino a Montevideo. Tuvo varios trabajos hasta que ingresó en el área contable de una empresa de aluminios. Acá conoció a mamá, que era unos años menor que él y, en un momento, ya casados y con nosotras nacidas, le dijo: “Bueno, compramos una máquina o cambiamos el auto”, y mamá le dijo que comprara la máquina. La ubicaron en el fondo de nuestra casa, construida por ellos, que tenía un terreno grande. Ahí papá empezó a hacer cajones y mamá lo ayudaba mucho controlando la gente y recibiendo la madera.

¿Tenía alguno de ellos experiencia en el rubro?

Silvia (S): No, fue una apuesta. Papá no pudo hacer una carrera universitaria porque no había terminado el liceo, pero era una persona muy muy capaz, que le gustaban mucho la administración y la contabilidad (tanto que iba de oyente a la Facultad de Ciencias Económicas). Tengo muy presente que siempre tuvo el sueño de tener su propia empresa, al punto que la abrió y la dejó sin actividad, mientras veía en qué podía involucrarse. Buscó varias alternativas hasta que llegó una licitación de Ancap para reparar cajones. Se organizó rápidamente para trabajar con cuadrillas que hacían ese trabajo y se encargó de que todo estuviera en tiempo y forma, y de solventarlo. Ahí empezó su camino en la madera.

¿Cómo fue creciendo la empresa?

S: Después de Ancap, llegaron pedidos de empresas privadas como Adria, que necesitaba cajones de Pino Brasil para trasladar fideos, y entonces papá empezó a importar la madera para hacerlos. Una lo cuenta como algo sencillo, pero todo eso fue un proceso de años. Por un período papá mantuvo su trabajo de de-

pendiente, porque se necesitaba el sueldo fijo, hasta que tuvo que dejarlo para poder apostar a la empresa, y se arriesgaron a la inestabilidad. Hubo que hacer mucha inversión inicial, porque las empresas pagaban en diferido, y ahí siempre estaban los ahorros de mamá. Ella –que había cursado hasta tercer año de abogacía y llegó a trabajar en un estudio de abogados–, era muy compañera, muy inteligente y sabía administrar muy bien los ingresos. Confiaban mutuamente uno en el otro, se complementaban entre los dos.

¿Y en qué momento ingresaron las hijas?

G: Cuando falleció papá, ya hace más de treinta años. Con 25 y 24 años, Elisa y Silvia se hicieron cargo de la empresa, apoyadas en esta decisión por mamá, que era nuestra impulsora. Cecilia y yo nos incorporamos más tarde, a medida que terminamos los estudios.

¿Cómo fueron esos primeros momentos de la empresa sin su papá a cargo?

G: Él falleció un jueves y cerramos solo el viernes. Había que hacer todo, teníamos mucho que aprender y pasábamos entre doce y catorce horas al día en la empresa. El primer gran cambio fue dejar de lado el trabajo en el monte, que era terrible y nosotras no íbamos a poder con eso. Continuamos haciéndolo por un tiempo, porque ya había montes contratados, pero apenas pudimos tercerizamos con gente de confianza y nos dedicamos a trabajar directo con las tablas.

En un rubro con tanta presencia masculina, ¿fue difícil para ustedes hacerse su lugar?

S: Nosotras somos mujeres aguerridas. Fuimos criadas así, con la convicción de que nadie nos iba a asustar. Cuando faltó papá hubo gente que desconfió, pero poco a poco fuimos brindando la seguri-

dad de que íbamos a hacer las cosas bien. Elisa, que había trabajado en la parte administrativa con papá, pudo aprender el modelo de trabajo, no solo en el orden sino en la conducta que nos transmitía él con su ejemplo. No me acuerdo de tener charlas con él de la empresa, más bien lo veíamos manejarse. Más allá de que fuera mi papá, creo que era un buen empresario, tanto en su gestión como en lo humano, era una persona especial. Quizás por sus orígenes humildes o por su dificultad para poder estudiar, tenía una comprensión especial de los demás y, a la vez, era muy exigente: acá adentro había que cumplir, después podía salir a comer con el personal sin problema.

¿Qué productos y servicios ofrecen hoy? ¿Qué los diferencia de la competencia?

S: Podemos decir que en madera y chapas hacemos todo lo que el cliente desee y, prácticamente, no tenemos competencia a nivel local. Así como vendemos tablas con poco procesamiento a empresas constructoras, canales de televisión o colegios, también vendemos con terminaciones para consumo final. Desde que entrás a una casa, todo lo que ves, desde pisos, zócalos, mesadas, cielorrasos, todo lo podemos abastecer. Por otro lado, en los últimos años Gisele, que estudió diseño de interiores, está explotando productos para exteriores, como muebles de jardín, y servicios de construcción de pérgolas y decks. No nos involucramos en carpintería de obra ni abertura. No somos carpintería, sino una barraca de madera, y hacemos algunos productos terminados para exteriores.

¿Por qué el cliente vuelve?

G: Porque a todo decimos que sí, por el servicio y el asesoramiento. Son muchos años de conocer la madera y esto nos permite asesorar bien. De hecho, a Elisa le piden cada tanto que dé charlas en la universidad...



**“UNA EMPRESA
QUE PERDURE
TANTO EN EL
TIEMPO ES UN
DESAFÍO
PERMANENTE
PARA TODAS”**

S: El cliente se encariña con el aserradero por la atención y porque tratamos de interpretar lo que a veces viene a buscar y no sabe; intentamos que se vaya de aquí con lo que él necesita.

G: Y esa forma de atender, que es diferente porque tiene esa calidez propia de la impronta femenina, la aprende todo el personal.

¿Cómo se paran frente a la competencia del exterior?

S: Las cosas van cambiando y hay que adaptarse, principalmente a los precios, pero nosotros apuntamos a la calidad, al servicio y al cumplimiento, de forma tal que el cliente quede satisfecho. También considero que al ser una empresa chica podemos estar más pendientes de los cambios y buscar nuevas soluciones.

¿Cómo han aprendido a trabajar juntas? ¿Cómo toman las decisiones?

G: Cada una se encarga de un área y da devolución a las demás. Esta división fue una decisión que tomamos unos años después de estar trabajando las cuatro en la empresa. Y resultó bárbaro, porque al principio todas estábamos en todo, en cambio ahora estamos al tanto de lo importante de cada área, pero podemos enfocarnos en algo específico.

S: Cuando tenemos que decidir cada una plantea su postura y la fundamenta, y esto es muy enriquecedor. Discutimos, porque todas tenemos fuerza para defender puntos de vista, pero siempre con mucha sinceridad, criterio y respeto.

G: Y, al final, gana la mayoría.

¿Se perciben parecidas o distintas entre ustedes?

S: Tenemos modalidades distintas, pero



los valores los compartimos: el respeto, el valor y la honestidad...

G: Hay algo que se trae de la cuna, de la crianza de nuestros padres, que nos facilitó mucho, porque un 50% del camino ya lo tenemos hecho y es el que nos permite avanzar bien en el otro 50%. En la diaria, en lo que piensa cada una, tenemos un denominador común que es muy fuerte.

¿Tienen algún recuerdo concreto de transmisión de valores en el trabajo?

S: Cuando papá arrancó con la empresa, yo en la semana casi no lo veía, y los fines de semana los paseos eran al trabajo [se ríe]. Yo tenía unos ocho años y me acuerdo de que nos llevaba hasta donde estaban las personas que hacían los cajones, muchas veces a sus casas, y nos recalca el respeto que había que tener por los otros, por su trabajo, por su realidad. Esos momentos los tengo muy presentes y creo que ahí es cuando se

transmiten las cosas. Mi padre era una persona muy solidaria, además.

G: Es eso. Yo viví otra etapa, mis recuerdos ya son de cuando las cosas iban mejor. Me acuerdo de que, en un momento, había "competencia" en la entrada del colegio por ver el mejor auto; papá ya tenía uno lindo, pero cuando se enteró me empezó a dejar a dos cuadras y hacía que yo llegara caminando... Venimos de una base familiar muy sólida.

S: Ambos lados de las familias tenían valores muy arraigados, donde el respeto y la familia eran lo principal. Creo que tuvimos mucha suerte.

De todos estos largos años, cuando miran atrás, ¿qué imágenes aparecen?

G: Las del in-cennn-dio [dice lentamente y con una risa suave, como quien logra ponerle algo de humor a la tragedia]. No quedó nada, era todo carbón.

S: Nos quedamos sin nada de nada...

G: Los bomberos estuvieron tres días para apagar todo. Fue tremendo. No se logró definir si fue ocasionado por alguien o fue un corto circuito.

¿Y cómo se levantaron de ese impacto?

S: De esa forma, con esa fuerza interior que mencionamos antes.

G: Eran las ocho y media de la noche cuando nos avisaron y fuimos llegando y reaccionando de distinta manera frente a las llamas. Pero esa misma madrugada nos sentamos a hablar para ver cómo íbamos a hacer al otro día. No se perdió ni un minuto.

S: Teníamos por General Flores y Propios un depósito, que nuestros esposos ayudaron a transformar muy rápidamente en oficina. También tuvimos el apoyo de Pino, un vecino de la zona que siempre nos ayudó. Él se acercó para ofrecernos usar su casa y así pudiéramos estar en la misma cuadra de siempre.



G: ¡No sabés lo que fue la ayuda de todos en el barrio! En eso el crédito es de las dos hermanas mayores, porque ellas nos enseñaron desde siempre a ayudar *acá*: la farmacia, la panadería, la modista... En todo lo que se pueda, intentamos generar vínculos y trabajo en el barrio.

¿Con esa misma conciencia apoyan la reinserción social de personas? ¿En qué contexto se generó esta práctica?

G: Hace veinte años empezamos a intentar aportar en esta línea, que fue una iniciativa de ACDE. Elisa trabajaba con el Índice de Responsabilidad Social Empresarial y se fue vinculando, primero, con el Movimiento Tacurú, luego con otras instituciones. Es una apuesta que requiere un trabajo especial, porque se trata de personas que salen de la cárcel o que tuvieron problemas con las drogas, y hay todo un entorno para atender.

S: Queremos que estas personas puedan reestablecerse y por eso hacemos un esfuerzo extra como empresa. Algunos casos no resultan como era deseable, pero otros sí, y cuando eso ocurre te inunda de alegría, te da fuerzas para volverte a involucrar. Emocionalmente, para la empresa es un orgullo haber tenido a esa persona que logró establecerse, formar su hogar y seguir adelante.

G: También vemos lo importante que es apoyar al personal inmigrante, quienes tienen una herida abierta tras haber tenido que dejar su país, separarse y estar lejos de su familia. En la empresa tratamos de generar un entorno que colabore.

S: En todos los casos, cuando tomamos a una persona nueva en la empresa, quien sea, es con el compromiso de que va a poder aprender y seguir estando mientras sea buena persona. Tenemos la suerte de ser pocos y de poder observar lo que para nosotras es importante.

Ustedes recibieron muchos valores. ¿Cuáles les gustaría transmitir a sus hijos?

G: Así como papá nos mostraba su interés por conocer las formas de vivir y hacer de los demás, para todas es muy importante transmitir a nuestros hijos el respeto por todas las personas que trabajan en nuestro equipo, ocupen el lugar que ocupen.

Y también tratamos de inculcarles, desde chicos, que la palabra *trabajo* sea prioritaria. Cuando se acercaban a la empresa lo primero que hacían era ir a llenar bolsas de leña, más de grandes, les permitimos salir en el camión y con eso hacer algún dinero para el verano.

S: Nosotras terminamos trabajando en la empresa porque realmente nos gustó, pero en el fondo fuimos criadas muy libres. Con nuestros hijos somos iguales, en este sentido. Tenemos la idea de que la próxima generación se prepare y estudie lo que quiera, que armen sus vidas y si su interés coincide con esta empresa serán



bienvenidos para proponer y fortalecerla; pero si no ocurre, está muy bien también.

G: En realidad las cuatro nos tomamos la empresa como un círculo nuestro. Nuestros maridos han estado a disposición y colaboraron en momentos puntuales, pero en realidad la empresa es un tema nuestro, de las hermanas. Es un clan.

¿Cuáles son los mayores desafíos y satisfacciones que han tenido compartiendo el liderazgo de la empresa?

G: Creo que el desafío lo vivimos día a día, año a año, adaptándonos a los cambios, buscando generar cosas nuevas, pensando qué otro servicio podemos brindar a los clientes para seguir. No es fácil mantener una empresa tantos años. Tener una empresa que perdure tanto en el tiempo es un desafío permanente para todas.

S: Comparto con Gisele, el desafío es a diario. Te levantás todos los días con una

fuerza distinta y siempre te proyectás a futuro, independientemente de lo que pueda suceder. A veces no está en las manos de una, pero una hace todo lo posible para que las cosas funcionen. Ninguna de nosotras tiene el pensamiento de que dentro de cinco años la empresa no va a existir más, esa no es nuestra modalidad. Vamos a intentar lo mejor para la empresa, seguir pensando en cómo mejorarla y, a la vez, soltar eso de qué pasará mañana, porque no lo podemos saber.

¿Cuál es la clave de este equipo de hermanas?

S: Creo que cuando combinás la parte profesional, la preparación y el conocimiento, con la alegría de trabajar, es perfecto. Todas necesitamos estar acá, venir a la oficina, trabajar juntas.

G: Todas venimos con alegría a trabajar. Nos gusta estar acá y estar juntas.

**"TODAS VENIMOS
CON ALEGRÍA A
TRABAJAR. NOS
GUSTA ESTAR ACÁ
Y JUNTAS"**

Una comunidad que crece junto a su industria

Nuestra siembra echa raíces en la tierra y se ramifica en trabajo y calidad de vida para nuestra gente. Es así que donde estamos presentes (Piedras Coloradas y Villa El Carmen), en lugar de éxodo rural, crece continuamente la cantidad de pobladores, que echan raíces al abrigo de un trabajo pujante, inserto en un medio que ofrece todo lo necesario para tener calidad de vida.



Pineda & Bertoni - Comunicación



**Una industria que crece
junto a su comunidad**



58 años
**Forestal
Caja Bancaria**

www.forestalbancaria.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

Barú

Lustres & Laqueados

☎ 091 230 689 📷 [lustresylaqueados_baru](https://www.instagram.com/lustresylaqueados_baru)



Revestimientos, colores y texturas.
Todo para el diseño de tu hogar.



GABYCAR
Soluciones para Carpintería y Obra



EGGER HAUS

Somos tu mejor aliado,
para llevar adelante tus proyectos.

Visítanos en www.gabycar.com

Claves para lograr la excelencia en las operaciones

¿A qué nos referimos cuando hablamos de excelencia en las operaciones? Para ser excelente la empresa debe ser buena o mejor que buena en general. En primer lugar, me gustaría sentar las bases y ubicar la excelencia operativa en el panorama más amplio. Las operaciones no están solas. Son parte del desempeño general de la empresa. La excelencia en las operaciones es parte de la excelencia corporativa. El desempeño de la corporación se vuelve excelente cuando todos los elementos funcionan bien y están alineados. En este artículo, el centro serán las operaciones; sin embargo, para completar y contextualizar, también mencionaremos otros elementos.

Ventas, marketing y distribución

Incluye el desarrollo de productos, la marca, la identificación corporativa, la inteligencia de mercado, la organización de ventas, la distribución y el marketing.

Finanzas

Además de los elementos clásicos, incluye el costeo y la fijación de precios del producto. La planificación y los controles financieros interactuarán con todas las áreas de la empresa.

Recursos humanos

Muchas empresas afirman que su gente es el recurso más importante. Muchos lo dicen, pero son simples palabras. Si es en serio, entonces se necesita un enfoque centrado en los recursos humanos, que es mucho más que solo administrar la nómina y administrar a los empleados.

Operaciones

Al centrarse en la excelencia de las operaciones, se identifican subcategorías que deben ser buenas y estar alineadas entre sí.

Modelo de fabricación

¿Cómo se organiza, programa y controla su producción? ¿Está produciendo en stock FG de acuerdo con un pronóstico, o produce pedidos de clientes individuales por separado? ¿Está administrando el taller con KANBAN, pedidos distintos fabricados de principio a fin o tiene un inventario WIP establecido?

Seleccionar el modelo correcto o incorrecto implica para la empresa:

- Requerimiento de capital
- Plazo de fabricación
- Requerimiento de espacio
- Inventario (WIP, FG, RM)
- Productividad
- Flexibilidad

Flujo de valor

El flujo de valor es el flujo de material e información desde el primer hasta el último contacto con el cliente. Todos los pasos que son de valor para el cliente se acumulan. Incluye el diseño de la fábrica con la alineación de las máquinas, el manejo de materiales y los amortiguadores de materiales dentro del flujo.

La optimización del flujo de valor tendrá un impacto:

- Flujo/manejo de materiales
- Utilización del espacio
- Plazo de fabricación
- Utilización de la máquina
- Productividad de la mano de obra (directa, indirecta)
- Niveles de inventario

Ingeniería de producto/producto

La capacidad de proporcionar la flexibilidad de diseño que requieren las ventas y el marketing, y optimizar la capacidad de fabricación en la planta existente o en el futuro cercano. La estandarización de componentes, detalles de diseño y tipo de material simplificará la operación.

Optimización de los impactos del producto:

- Reducción/eliminación del tiempo de preparación
- Requisitos de capital
- Variedad de materia prima
- Reducción de inventario
- Aumento de la productividad
- Disminución de la complejidad de los datos
- Reducción del tiempo de proceso



CIROMAN
CARPINTERÍA

Tecnología

Esto incluye todos los equipos y procesos necesarios para operar la producción. Esta sección principal es el núcleo de la fabricación. Incluye todas las máquinas y herramientas, pero también incluye plantillas, accesorios y dispositivos. Necesitamos impulsar el equilibrio dentro de la tecnología. Por ejemplo, si usted cuenta con tecnología de punta en el maquinado de piezas, pero todo su ensamble es manual, sus próximas inversiones deben enfocarse en el área de ensamble. No significa que necesite tener lo mejor de lo mejor todo el tiempo. Ser bueno comienza cuando estás equilibrado.

La selección impacta:

- Requerimiento de capital
- Productividad laboral
- Calidad
- Flexibilidad
- Capacidad
- Complejidad

Sistemas de apoyo a los procesos

Esto incluye los diversos programas de software necesarios para operar la empresa. Este es su sistema de planificación de recursos empresariales (ERP), su planificación de requisitos de materiales, herramientas de gestión de materiales y su programa de ejecución de fabricación (MES). No es solo el programa que compra, también son los otros sistemas que implementa: programas de control de calidad, producción ajustada y programas de mejora continua y mantenimiento de equipos. Sus indicadores clave de rendimiento (KPI) también forman parte del sistema de soporte.

La optimización impacta:

- Tiempo de espera
- La facilidad de hacer negocios
- Costo de mano de obra indirecta
- Flexibilidad
- Niveles de inventario
- Velocidad de comercialización

Capital humano

La organización, el desarrollo y la gestión de la fuerza laboral operativa están ligados al plan corporativo, pero también son un factor operativo importante. La capacitación de los operadores y la motivación

de los empleados son más relevantes que nunca.

La optimización de este elemento impacta:

- Productividad
- Costo laboral
- Costo de retención/rotación de personal
- Aceptación del cambio
- Velocidad de cambio
- Utilización del equipo
- Costo de la calidad

ALINEACIÓN ES LA PALABRA CLAVE

Todos los elementos anteriores tienen un impacto en el rendimiento general. El desempeño general depende de qué tan buenos somos en los elementos individuales, sin embargo, lo más importante es qué tan bien se alinea y coordina el desempeño con todos los demás. Es seguro decir que el resultado no es la suma de todos los esfuerzos. El resultado estará acorde al elemento de menor rendimiento. ¿Cuál es el eslabón más débil?

Debo admitir que un elemento excelente puede compensar un elemento de menor rendimiento. Por ejemplo, a una empresa aún le puede ir bien con una operación de bajo rendimiento, pero tener ventas y marketing y/o adquisiciones de alto rendimiento.

Creo que todos conocemos empresas que son buenas en muchos sectores, pero la falta de calidad en uno de los elementos reduce el desempeño general a ese nivel. Una fábrica, por ejemplo, equipada con la última generación no funcionará sin problemas si otros elementos como el capital humano y/o el producto no están alineados. Si la empresa es relativamente buena en las disciplinas individuales, pero todos los elementos están desalineados, el problema puede ser fatal para la empresa. Si una fábrica está preparada para una línea de productos limitada y altamente estandarizada, pero las ventas y el marketing impulsan productos altamente personalizados, el impacto es obvio. La mayor parte de la desalineación puede no ser tan drástica. Sin embargo, cada desalineación incremental es una desventaja en comparación con un competidor que lo hizo bien.

Uno de los requisitos importantes de la

gestión es comprender las interdependencias de las diferentes funciones. Ser bueno en una disciplina no es suficiente: ¡Tienes que estar alineado!

PRÓXIMO PASO

Como personas de operaciones, con demasiada frecuencia tendemos a examinar los detalles. Diseccionamos en componentes individuales y diminutos. Este sigue siendo el enfoque correcto, sin embargo, también debemos ser conscientes del hecho de que no todos los detalles deben optimizarse y que lo que importa es la optimización general. Comparemos con el deporte: Sí, se necesitan buenos jugadores, pero es el equipo el que necesita ganar.

Identificar la desalineación es el primer paso. Para tomar el ejemplo de arriba: es relativamente fácil saber cuándo las ventas y las operaciones no están alineadas. ¿Ahora qué? Algo tiene que dar. ¿Reenfocamos las ventas y el marketing, o remodelamos la fábrica? Una vez más, no elija la solución fácil sino la que encaja en la estrategia general de su empresa. Por eso es tan importante la estrategia. Una buena solución o una mejora solo es buena cuando está alineada con la estrategia general. Y solo entonces conducirá a la excelencia operativa.

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): *Here are some keys to achieve operations excellence*, publicado en agosto 2022, disponible en http://www.woodworkingcanada.com/r5/showkiosk.asp?listing_id=5977087&switch_issue_id=60989

CALIDAD Y TECNOLOGÍA

100% ALEMANA

PARA EL PROCESAMIENTO DE TABLEROS



holzher.com/es



SERIE EVOLUTION

Precisión CNC en un espacio mínimo

Una producción eficiente es difícilmente concebible sin un centro de mecanizado CNC, incluso en pequeñas carpinterías. La eficiencia tiene cabida incluso en los espacios más reducidos. Con la serie EVOLUTION se obtiene un centro de mecanizado CNC integral para un mecanizado vertical completo en menos de 5 m².



Ver el video del
CNC EVOLUTION



La EVOLUTION funciona de forma eficaz, precisa y satisface todas mis necesidades.



4MAT

Formateo en todos los 4 costados de la pieza y el mecanizado en la superficie.



SISTEMAS DE UNIÓN DE LIBRE ELECCIÓN

Todo en un solo proceso. Técnicas de unión moderna con el paquete de herramientas de EVOLUTION.



DOORS READY

El paquete de puertas: fresado de cajas de cerraduras y bisagras.



XCUT

Utilización óptima de las filas de paneles cortadas en la producción de cuerpos.



PASO XL

Medida de paso ampliada de 1200 mm en la altura de la pieza con la 7405 4mat o connect.





BAÑOS
COCINAS
PLACARES
VESTIDORES

MOBILIARIO
PARA EMPRESAS
Y COMERCIOS

SERVICIO DE
CORTE, CANTO Y
MECANIZADO CNC

☎ 099 351 221

📧 barrocascarpinteria.l

Ruta 5 km 98.100, Florida, Uruguay

barrocas@barrocascarpinteria.uy

www.barrocascarpinteria.uy

barrocas

carpintería de diseño comercial y doméstico



CUITIÑO

CARPINTERIA

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

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



TODO PARA EL CARPINTERO

MADERAS | HERRAJES
MELAMÍNICOS | PISOS FLOTANTES



Ruta 102 casi 101



MONTEVIDEO | MALDONADO | PIRIÁPOLIS | ROCHA

☎ 094 112 092

luissi.com

📷 [barraca.luissi](https://www.instagram.com/barraca.luissi)



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



ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES DE
LA MADERA Y AFINES DEL URUGUAY

Gracias a nuestros socios por ser parte y
aportar al fortalecimiento del sector.





Red Grandis™

MADERA DE
EUCALIPTUS
GRANDIS
DE ALTA
CALIDAD

urufor.com.uy

097 461 000
ventas@alp.com.uy



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

Nuestros destacados

Kappa automatic 80 editions

La más pesada y robusta de su
clase. Barras de presión y
desplazador íntegramente en acero.



CNC profit H80I

La mejor respuesta para la
producción rentable de muebles.
Muebles completos a medida con
un clic del mouse.



Escuadradora K 740 S



Encoladora G 480



Mejor asesoramiento
en el mercado



Mejor servicio
pos-venta



Máquinas europeas
de primera calidad



Planes de
financiamiento

REALICE SU CONSULTA



SAYERLACK

SOLUCIONES PARA MADERAS

**VALORICE Y PROTEJA
SU MADERA**



LUGANER
RESPALDO Y CALIDAD