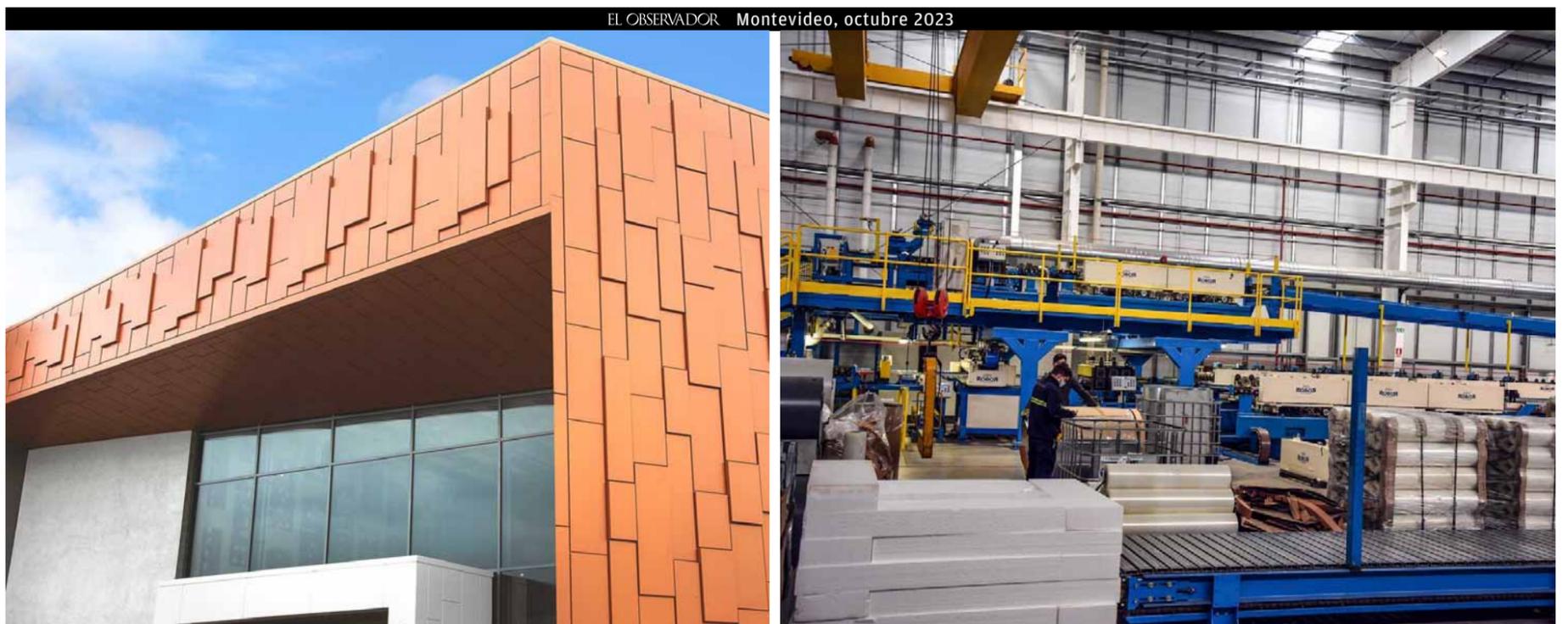




BROMYROS®



75 años construyendo calidad



75 años de historia innovando en productos de aislación térmica

Un repaso de la historia de esta empresa de origen uruguayo, desde su nacimiento en Malvín hasta su incorporación a una de las principales multinacionales del rubro isotérmicos

En 1948 dos inmigrantes alemanes de apellidos Bromberg y Rossel fundaron un taller metalúrgico en la calle Pedro Cosío (actualmente Malvín Norte) en la ciudad de Montevideo. Fusionaron sus nombres y la nueva empresa se llamó Bromyros. Era el período pos guerra en el que el país transitaba un auge industrial sin precedentes, con apertura de numerosas industrias manufactureras.

Inicialmente Bromyros se dedicó a la producción de calderas y radiadores, o sea, productos para generar calor. Pero en 1958, tras una década de investigación, introdujeron en el mercado uruguayo un producto innovador, que se fabricaba por primera vez en el continente y que transformó la matriz productiva de la empresa y marcó su futuro.

Se trataba del poliestireno expandido, un material descubierto recientemente por la multinacional alemana BASF, utilizado principalmente como aislante térmico. Paradójicamente, luego de iniciar sus actividades produciendo maquinaria para generar calor, se expandieron a través de los materiales centrados en mantener la temperatura.

La introducción del EPS en Uruguay se hizo a través de la marca registrada Espuma plast[®], hasta el día de hoy sinónimo de ese material en la cultura popular uruguayo. La producción comenzó a hacerse a gran escala y Bromyros se convirtió en líder absoluto del rubro de aislación



Los inicios de Bromyros

1948

Nace el taller metalúrgico Bromyros

1958

Comienzan a producir Espumaplast[®]

1978

Se fabrica el primer panel aislante

2018

Inaugura la nueva fábrica de paneles

térmica. En 1970 la empresa es adquirida por la familia Thomsen, quienes estuvieron a cargo por más de 50 años. En esta nueva etapa de crecimiento se introducen nuevas líneas de producción aprovechando las posibilidades que permitía el EPS. Se comenzaron a producir bloques, encofrados y placas aislantes para la construcción, revestimientos de tanques y ductos, conservadoras térmicas de uso doméstico e industrial y envases de uso comercial y moldados de Espuma plast[®] de diferentes formas y dimensiones.

Llegando al final de la década del 70, concretamente en 1978, comenzó la producción de paneles prefabricados auto-por-

tantes con diferentes núcleos aislantes y con aplicaciones para la industria frigorífica y la construcción civil. En ese rubro Bromyros continuó creciendo y desarrollando nueva líneas de producción, innovando en productos y brindando nuevas oportunidades de crecimiento a la industria de la construcción uruguayo.

Su afán por ser pioneros en su rubro los llevó a que, en 2005, la empresa fuera certificada por UNIT con las normas de calidad ISO 9001, por AENOR, y por IQ-NET. En esos años incorporaron tecnología de última generación y a partir del 2016 se certificaron con la norma UNIT-OHSAS 18001, por la mejora continua

en la gestión de calidad, la seguridad y la salud ocupacional de todo el personal.

La visión a futuro fue una constante en la empresa, y sobre 2015 se embarcaron en el proyecto de aumentar y diversificar la producción con foco en la exportación de sus productos. Si bien la empresa ya era reconocida a nivel regional y mundial por su trabajo constante con maquinaria y proveedores europeos, los directivos de Bromyros salieron al exterior a recolectar toda la información y experiencia necesarias para asegurar el éxito de este proyecto.

El incremento de proyectos de la industria de la construc-

ción y el lanzamiento de nuevos desarrollos inmobiliarios, tanto a nivel local como regional, justificaban la inversión que estaban por hacer. En 2017 esto se concretó con el inicio de las obras de una nueva planta industrial que se inauguró en 2018. Esta nueva planta modelo, única en su momento en América Latina, cuenta con dos naves principales de más de 7.000 m² y una planta de acopio de 5000 m². Está ubicada en el eje logístico de la ruta 101 en Canelones, implicó una inversión de US\$ 13.000.000 y casi 70 contenedores de maquinaria de última generación que se importó especialmente.

Desde ese momento comenzaron a producir a gran escala nuevos productos de aislación térmica, con el poliuretano como insumo principal, contribuyendo con una mayor eficiencia energética de los proyectos implicados y apostando al desarrollo sostenible.

En 2021 la empresa fue adquirida por la empresa Kingspan Isoeste, parte del grupo multinacional irlandés Kingspan. De esta manera, Bromyros pasó a integrar una red de más de 100 fábricas de materiales isotérmicos, ubicadas en más de 70 países. "Ahora juntos, Kingspan Isoeste y Bromyros, refuerzan el compromiso del desarrollo continuo de productos y soluciones para una construcción más moderna, segura e industrializada" concluía el comunicado con el que se anunció la adquisición. ●

75° ANIVERSARIO

Felicidades a todo el equipo de Bromyros S.A. por su 75° aniversario!

En esta extensa trayectoria destacamos la apuesta por la industria nacional y los elevados estándares de calidad que los caracterizan.

Nos comprometemos a seguir construyendo juntos el futuro.



Tornillería y ferretería industrial.
Victory
www.victorytornilleria.com

Soluciones isotérmicas y conservación de energía para todo el mundo

El grupo irlandés Kingspan (propietario de Bromyros) lleva casi 60 años liderando el mercado mundial con soluciones de alto impacto en aislamiento y revestimiento de edificios

Kingspan, hoy en día Kingspan Group, fue fundada en 1965 por Eugene Murtagh, en el patio del pub de su familia en la ciudad de Kingscourt, Irlanda. Inicialmente fue un negocio de ingeniería. El negocio creció rápidamente en la década de los 60 y 70: en 1976 fabrica su primer panel de aislamiento térmico y en 1989 nace Kingspan Group, como empresa cotizante en la bolsa de valores de Dublín.

Actualmente la empresa está presente en más de 80 países, con 212 fábricas y más de 22.000 empleados y es líder mundial en soluciones isotérmicas y de conservación de energía dirigidas a la construcción civil. En 2022 la compañía informó ganancias por €8.3 billones.

Cuatro pilares estratégicos sostienen la estructura de la empresa. Planet Passionate: una iniciativa para reducir significa-



Centro IKON de innovación de Kingspan en Irlanda

tivamente las emisiones de carbono en el negocio y sus productos. Innovation: un centro global de innovación líder en la industria para promover la innovación y la

digitalización de sus productos. Completing the Envelope: una amplia variedad de soluciones para transformar los edificios y que puedan satisfacer las necesi-

dades del futuro. Globalización: llevar productos de construcción avanzados a todo el mundo a través de inversiones y adquisiciones.

La empresa está organizada en 5 divisiones operativas, que juntas componen un amplio rango de productos de alta calidad pensados para entregar edificios preparados para el futuro, eficientes energéticamente, que optimicen los recursos naturales y promuevan el bienestar de quienes viven o trabajan en ellos.

Estas 5 divisiones están enfocadas en 5 familias de productos: Insulated Panels, Insulation, Light + Air, Water + Energy y Data+Flooring. Recientemente sumaron una sexta línea: Kingspan Roofing + Waterproofing.

En 2017, como parte de su plan de globalización, Kingspan se asocia con la empresa brasileña Isoeste y así nació Kingspan

Isoeste, una empresa que suma fuerzas y 85 años de experiencia para desarrollar ideas y productos que garantizan confort térmico, conservación y reducción significativa en el consumo de energía para sus clientes.

Fundada en 1983 en el estado de Goiás, Isoeste se dedicó en un inicio a la prestación de servicios en refrigeración y comercio de materiales termoaislantes. Se expandió rápidamente y en la década de los 90 comenzó con la producción de paneles isotérmicos con núcleo EPS. En 2002 inició su expansión dentro de Brasil actualmente tiene 5 plantas en ese país y produce más de 10 millones de metros anuales en paneles aislantes.

Kingspan tiene también operaciones en Colombia, Panamá, México y proyecta ampliar su accionar en la región en el corto plazo. ●

FELICIDADES BROMYROS EN ESTOS 75 AÑOS

¡Esperamos acompañarlos por muchos años más!

Los nuevos paneles tienen un núcleo más moderno, eficiente y seguro

Los paneles tradicionales de Espumaplast® están dejando lugar a nuevos núcleos de poliuretano mejorado, pensados para construcciones más seguras y eficientes térmicamente

Siguiendo las tendencias internacionales de construcción, Kingspan Bromyros incorporó en 2018 en sus paneles un núcleo de poliuretano mejorado que es el poliisocianurato (PIR). Este material presenta varias ventajas con respecto a su antecesor, el EPS, tanto en aislamiento térmico, en seguridad y en estética. “El cambio por este nuevo núcleo es una tendencia a nivel mundial” explicó Mauricio Nesteruk, gerente técnico de Bromyros.

El PIR tiene mejor aislación térmica (28% más concretamente que los de EPS), es un panel más rígido y compacto, que permite con menos espesor alcanzar la misma resistencia de autoportancia que un panel de EPS (la autoportancia es la distancia entre dos puntos de apoyo de un panel en que no se deforma), y por último estos paneles son más seguros en caso de incendio.

“Las aseguradoras están reclamando que se utilice este método, subiendo las primas a aquellas construcciones que aún utilizan el EPS, por eso la mayoría de las industrias se están pasando a paneles de PIR” comentó Nesteruk.

En caso de un incendio, al alcanzar los 120°, un panel de EPS se reblandece, entra en estado líquido y colapsa. En cambio si uno de PIR entra en contacto directo con las llamas, se cristaliza en la superficie y no pierde capacidad autoportante, permitiendo la evacuación y “por lo tanto son más seguros” explicó el gerente técnico.

Otras mejoras que vienen de la mano de los nuevos paneles son estéticas, ya que tienen anclajes ocultos. Esta ventaja, combinada



Planta industrial



Mauricio Nesteruk - Gerente Técnico

con los nuevos productos de la línea Benchmark permite conseguir un producto final con mejores terminaciones de acuerdo a las tendencias arquitectónicas mundiales.

En cuanto al proceso de construcción, los isopaneles ofrecen una ventaja técnica con respecto a otros métodos que es la rapidez y facilidad de montaje: “un panel sandwich te brinda todo terminado en una sola capa, se puede montar muy ágilmente y queda la termi-

nación exterior que le brinda durabilidad, el núcleo de aislamiento y el cielorraso terminado” detalló Nesteruk.

Por otro lado, los techos de isopanel, en su mayoría, no necesitan apoyos intermedios, por lo que no es necesario hacer una estructura auxiliar intermedia. “Eso también es una ventaja económica y de rapidez de montaje” según Nesteruk.

Justamente, la rapidez de instalación de este método permite

reducir costos en mano de obra, lo que representa un ahorro “fenomenal” con respecto a otros métodos. Según el gerente técnico de Kingspan Bromyros, “este tipo de obras puede costar hasta una tercera parte en precio por metro cuadrado”.

Esto sin contar la amortización que genera el ahorro energético posterior. Para Nesteruk, esta es una ventaja que a los constructores de viviendas privadas aún les cuesta visualizar. “Somos de una cultura ladrillera, nos criamos con el cuento de los tres chanchitos” bromeó. Sin embargo, en su opinión aún falta incorporar el concepto de eficiencia energética, teniendo en cuenta que en una construcción tradicional se pierde entre el 60% y 65% de la energía por las paredes, ya sea calor o refrigeración. “Cambiar un techo de losa sin aislar por uno de Isodec se amortiza con el ahorro enorme al poco tiempo en la cuenta de luz” detalló.

Presentes del principio al fin.

Quienes se decidan a construir con el método de paneles aislantes encontrarán en Kingspan Bromyros un equipo dedicado a acompañar en todos los detalles del proyecto desde el principio al fin. Si bien tienen soluciones estandarizadas en base a la experiencia de años, “cada proyecto se customiza al gusto de cada cliente” explicó Nesteruk.

Si la contratación del servicio además incluye el montaje un equipo técnico se encargará de hacer el relevamiento de despiece de panelería y accesorios, se manda a fabricar y luego de entregados los paneles se monta muy rápidamente. “Una de las grandes ventajas de hacer este proceso con Kingspan Bromyros es que no tenés desperdicio de paneles porque fabricamos a medida” contó Nesteruk.

En los grandes proyectos, el involucramiento de la empresa además incluye al equipo de diseño, que está presente desde el puntapié inicial.

En ese sentido, las grandes constructoras del país ya están familiarizadas con el método “están muy familiarizadas y conocen el know how de cómo utilizarlo” dijo Nesteruk, ya agregó “dominan plenamente el sistema, ellos directamente hacen el desglose de materiales y nosotros asistimos desde nuestro departamento técnico en el montaje de obras más complejas”.

El servicio se completa con un departamento de atención al cliente, dedicado a hacerle el seguimiento a posibles reclamos que surgieran sobre el material, y asegurarse de dar la respuesta adecuada en términos de garantía y respaldo.●

TERLAR

@terlar_sa - Ruta 1 km 53 - Libertad - San José - Uruguay

Tel: 099663217 - 099267688

- Venta de Isopaneles
- Taller metalúrgico
- Construcción de tanques cisternas
- Plegados a medida
- Alquiler de elevadores
- Venta de fitting ac. inox
- Logística
- Alquiler de cámara de frío y depósitos.

La diversidad de trabajos nos hace únicos en lo que hacemos pero lo más importante es el compromiso con nuestros clientes.

Representantes de Bromyros en Libertad, San José



“El único modo de hacer un gran trabajo es amar lo que haces”

Felicidades a Bromyros por sus 75 años



Estimados amigos y colaboradores de **BROMYROS S.A.**,

En nombre de todo el equipo de **SEGURPAS – Servicio Integral de Seguridad**, nos complace enormemente unirnos a ustedes para celebrar un hito tan significativo como su 75 aniversario. Es un logro excepcional que merece ser celebrado con gran alegría y orgullo.

Durante estos 75 años han demostrado un compromiso inquebrantable con la excelencia, la innovación y la dedicación hacia sus clientes y colaboradores. Esta admirable trayectoria no solo es un testimonio de su éxito, sino también un reflejo de los valores fundamentales que comparten.

Esperamos con entusiasmo lo que el futuro les depara a medida que siguen avanzando en este camino de éxito y logros. Que este 75 aniversario sea solo el comienzo de muchas más décadas de prosperidad e innovación.

Extendemos nuestros más sinceros deseos de felicidad y éxito continuo a **BROMYROS S.A.** en esta ocasión especial. Esperamos con ansias seguir colaborando con ustedes, como lo hemos hecho durante estos 23 años de relación comercial y contribuir a su éxito durante los años venideros.

¡Feliz 75 aniversario!

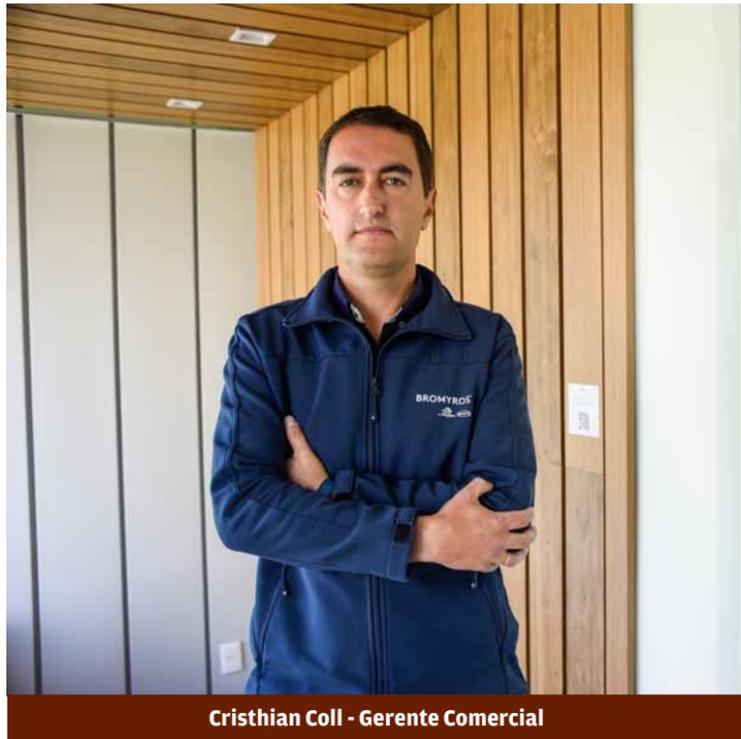
Atentamente,

La familia de **SEGURPAS – Servicio Integral de Seguridad.**

Creciendo en calidad, variedad y valor agregado para cada producto

Con foco en la construcción civil (sin descuidar la comercial e industrial), el Departamento Comercial de Kingspan Bromyros busca encontrar la solución a medida de cada cliente

Al igual que la mayoría de las empresas de producción de paneles aislantes, el mercado inicial de Bromyros fueron las cámaras de frío. A partir de allí comenzaron a escalar en el relacionamiento con los clientes, ofreciéndoles más soluciones: “primero pusimos algún techo en una industria o comercio, luego la ampliación de un centro comercial, y antes de darnos cuenta estábamos haciendo proyectos residenciales” relató Cristhian Coll, gerente comercial de la empresa. Las cámaras de frío para diferentes industrias y servicios (frigoríficos, industria láctea, productores hortofrutícolas, supermercados) y las construcciones comerciales como centros logísticos, siguen siendo una parte importante del negocio de Kingspan Bromyros. Sin embargo, en los últimos años los productos destinados a las residencias particulares componen casi el 60% de las ventas de la empresa. “Ese es el foco que empezamos a desarrollar hace tiempo, dando soluciones nuevas que cuidan la calidad pero que además agregan diferenciales estéticos” explicó Coll. Las ventajas comparativas del método de construcción con paneles son importantes, respecto a los métodos tradicionales: rapidez, economía, durabilidad, y especialmente el aislamiento térmico. “Es muy rápido realmente, por ejemplo, un techo para una casa de 100m2 podemos colocarlo en solo 2 días. Y el confort térmico también es ampliamente superior a los otros métodos” agregó.



Cristhian Coll - Gerente Comercial

Estas ventajas cuantitativas hicieron popular al método entre los constructores residenciales y recientemente en Kingspan Bromyros dieron un paso más para agregar valor y calidad al producto. Incorporaron la línea arquitectónica Benchmark con terminaciones estéticas para complementar el panel y ofrecer a los clientes distintas terminaciones tanto para fachada como para interior. “Antes cumplíamos con las ventajas de rapidez, confort, economía y durabilidad, pero el cliente tenía que conformarse con el blanco” recordó Coll

y agregó “ya teníamos un producto que cumplía en lo técnico, pero además hoy en día hay opciones de todo tipo para construir un producto de calidad”.

Esta nueva línea incluye paneles con variedades de color terminación y textura y hasta paneles de techo con tejas para dar un aspecto aún más parecido a la construcción tradicional. “Esta solución ya tiene 4 décadas comprobando que el producto funciona bien. El desafío que tenemos hoy es cómo crecer en el mercado, quizás no solamente en cantidad, sino en calidad y valor agregado del producto” concluyó el gerente comercial.

Todos los caminos para llegar al cliente

El departamento comercial de Kingspan Bromyros tiene un fuerte componente técnico “porque todos los productos que nosotros comercializamos tienen un carácter técnico” explicó el gerente comercial Cristhian Coll. Necesariamente, los vendedores deben analizar las necesidades técnicas de cada cliente para saber qué producto, o combinación de productos, son los más adecuados para él: “ese es el desafío más grande que tiene el área comercial” admitió Coll. Por otra parte, destacó la importancia de asegurar a los clientes que la información que brindan sobre los productos está respaldada con ensayos y certificaciones “para que el cliente esté tranquilo de que está adquiriendo un producto de calidad”.

En ese sentido, las formas de llegar a cada cliente difieren: “apuntamos a crecer en el consumidor final, pero que cada cliente pueda encontrar nuestros productos donde más le convenga” contó Coll.

Para eso, ampliaron los canales de venta directa con comunicación a través de whatsapp, call center y redes sociales, además de ampliar la información en la web. Pero tampoco descuidan la red de distribuidores. “Especialmente en el interior, por temas logísticos, muchos clientes prefieren comprar a través de distribuidores” porque les solucionan ese aspecto. ●

Sostenibilidad



Panel Power Panel con módulo fotovoltaico

Los paneles aislantes tienen varias ventajas respecto a los métodos tradicionales de construcción, pero una de las características más destacables del producto es su sostenibilidad.

Este también es uno de los aspectos cada vez más valorados por los clientes. Por un lado el producto en sí es sostenible, ya que no genera prácticamente desperdicios, pero por sobre todo, genera en las construcciones un aislamiento y confort térmico mucho mayor que los métodos tradicionales. Esto permite generar un ahorro energético muy importante, por su consecuencia ambiental y económica.

En esa línea de trabajo recientemente lanzaron una nueva línea de paneles de cubierta que incluyen un panel fotovoltaico ya incluido en el panel aislante, sin necesidad de estructura auxiliar.

Esto permite solucionar en un solo producto el cerramiento del techo, el aislamiento térmico y la generación de energía solar.

COLLAK

50

AÑOS CONSTRUYENDO JUNTOS

Adhesivos y selladores



Una línea arquitectónica para potenciar todas las construcciones

La nueva línea de productos llegó gracias a la venta al grupo Kingspan y están diseñados para brindar libertad creativa a quienes buscan edificios con un acabado arquitectónico

Estos productos son un potenciador para nuestros paneles” explicó Mauricio Nesteruk, gerente técnico de Kingspan Bromyros sobre los nuevos paneles Benchmark. La versatilidad de esta línea hace que se encuentren en construcciones tan distintas como una casa residencial o las paredes laterales del túnel de Avenida Italia. “Estamos apostando muy fuerte a este tipo de soluciones que llevan a nuestros productos a niveles superiores y agregan valor a los proyectos con la posibilidad de que cada proyectista pueda incluso generar a través de ellos una marca o diseño propio” comentó Sebastián Otero, gerente general.



Creative Wall - Línea Benchmark

Under Line. Añade un toque de clase y una estética destacada y distintiva a los proyectos. Exclusivo de Kingspan by Bromyros, el UnderLine es una innovación

que proporciona pequeños detalles que pueden cambiar por completo la apariencia de cualquier proyecto.

La pieza está diseñada para dar un realce estético y acabado. Vie-

ne en dos modelos de perfil con diferentes proporciones para un mejor ajuste.

Lynear. Presentan un rebordado lineal en toda su longitud.

Con un sencillo sistema de montaje, facilita la instalación y agiliza la construcción, entregando los proyectos con mayor rapidez, además de ocultar las fijaciones, lo que genera un diseño limpio.

Concept Wall. Un concepto que combina con los beneficios de una fachada térmica. El sistema Karrier Concept Wall es una combinación perfecta de las ventajas de una fachada isotérmica con ahorro y reducción de costos energéticos y la impecable belleza estética de los perfiles arquitectónicos Concept Wall.

Creative Wall. Se trata de un nuevo e increíble sistema para fachadas y acabados arquitectónicos. Fácil de instalar en Isopanel y otros tipos de cerramiento, Creative Wall añade belleza, volumen y diseño moderno a los proyectos. Las piezas Creative Wall

son personalizables, con alturas y anchos variables, definidos por el proyecto y diferentes inclinaciones para cada pieza, creando visiones y movimientos arquitectónicos únicos.

Air Brise. Compuesto por 5 modelos de perfil en diferentes tamaños, AirBrise es sencillo y rápido de instalar.

Lystra. Es una línea arquitectónica de perfil lineal en listones, ideal para crear volumen y diseño al ambiente, trayendo la estética natural de la madera y proyectando con acero para durar toda la vida.

Infinity-Ribbon. Los Perfiles RIBBON producen una arquitectura lineal combinada con el diseño realista de la madera natural, creando fachadas con excelente estética y durabilidad. ●



Felicitemos a nuestro cliente BROMYROS S.A al celebrarse el 75° aniversario de su fundación y le agradecemos su confianza en nuestra empresa

- Terminal de Contenedores
- Transporte Terrestre
- Almacenamiento
- Logística
- Transporte Refrigerado

CATAF-REY

110 AÑOS AVALAN NUESTRA EXPERIENCIA

Yacaré 1600 - Tels: 2915 4830 / 2915 8514
Terminal de Exportaciones Rambla Baltasar Brum 2893 - Tel: 2200 7895
Terminal Logística Camino Cibils 5357 - Tel: 2315 4241
www.catafrey.com.uy

La Espumaplast®: un producto histórico de la fábrica Bromyros

La línea de envases y productos para la construcción en Espumaplast® sigue formando parte del catálogo de Bromyros y es producida en su planta original ubicada en Malvín Norte

Aunque muchos no lo sepan, Espumaplast® no es un tipo de material genérico, sino una marca registrada. Su nombre real es poliestireno expandido y fue descubierto por la empresa alemana Basf en 1951. En Uruguay el primero en producirlo fue Bromyros, en 1958, y rápidamente revolucionó a la industria.

“La espumaplast es la base que hizo crecer a Bromyros, sobre y gracias a ella logramos estar donde hoy estamos” dijo el gerente general de Kingspan Bromyros Sebastián Otero, “es como la Aspirina, hoy la “espumaplast” en Uruguay tiene concepto de denominación genérica, todos la nombramos como si fuera el producto en sí, pero en realidad es una marca registrada por nosotros”.

Actualmente, los nuevos núcleos PIR están ganando terreno entre los productos de construcción, pero los productos de



Fábrica de Malvín Norte donde se fabrican los productos de Espumaplast (r)

Espumaplast® siguen siendo parte del catálogo de Kingspan Bromyros y son producidos en su planta original ubicada en

Malvín Norte.

Estos productos están divididos en dos grandes líneas. Por un lado los productos para la cons-

trucción, como son las planchas de espuma plast de 1x1 con diferentes grosores (también muy utilizados en manualidades,

carteleros y otros usos domésticos). También hay productos únicamente en espuma plast como bovedillas, escudos térmicos o ductos aislantes.

La otra gran línea de productos de Espumaplast® es aquella referida al embalaje que a su vez tiene dos gamas de producto.

Las cajas térmicas de distintos tamaños son utilizadas en su mayoría por la industria farmacéutica para el traslado de medicamentos a una temperatura ideal. Y por otro lado está la línea de envases de helados, tan tradicionales en nuestro país.

Aunque no tenga tanto dinamismo e innovación en sus productos como los paneles, la línea de Espumaplast® “es una línea histórica que sigue siendo parte de Kingspan Bromyros y estamos muy contentos con ella” dijo Christian Coll, gerente Comercial de la empresa. ●

FACAL & Cía

Cuanto más grande es el sueño, más importante es el equipo.

Desde Facal & Cía. saludamos a Bromyros que, durante 75 años, han hecho del sueño una realidad. Gracias por confiar en nosotros para recorrer este camino juntos.

● Comercio Exterior y Aduanas ● fyc-uy.com ● +598 2916 2828 ● Rambla 25 de Agosto 318 - Piso 5 y 8

“Gracias al apoyo incondicional de todos vencimos las dificultades”

El último integrante de la familia Thomsen en liderar Bromyros destacó como el compromiso de todo el personal de la empresa fue el elemento principal para hacer crecer el negocio

La familia Thomsen, encabezada por don Theodor Thomsen, adquirió la empresa Bromyros en 1970. En ese entonces, la fábrica tenía poco más de 20 años de vida, y si bien había nacido como taller industrial dedicado a la fabricación de calderas y radiadores, hacía más de 10 años que había cambiado su foco dedicándose en exclusividad a la fabricación de Espuma Plast® y sus subproductos.

Uwe Thomsen, junto a sus hijas Tania y Stephanie, se hizo cargo de la empresa en 2003, cuando falleció su padre, don Theodor. En palabras de Thomsen “el desafío fue grande, pero con el apoyo incondicional de la familia pero principalmente de todos los empleados, la empresa venció



Uwe Thomsen , Ex propietario de Bromyros

todas las dificultades y empezó un proceso de crecimiento”.

Este apoyo es destacado por

Thomsen en cada ocasión de hablar del éxito de la empresa. Por ejemplo, al momento de tomar

la decisión de invertir en la nueva planta se convocó a todos los empleados para tener su aprobación, no solamente el apoyo. La nueva planta implicaba reestructurar varias áreas de la empresa, e implementar nuevos sistemas y capacitaciones, además de la inversión económica, y no hubiera sido posible llevarlo a buen puerto sin el compromiso de todos los involucrados.

En ese sentido, Thomsen indicó que cuando habla de la gestión familiar de la empresa se refiere no solamente a sus familiares sino a todos los empleados de la empresa, a quienes también considera como tales.

Los años 2017 y 2018 fueron claves para la empresa según Thomsen. Siguiendo las tendencias mundiales en mate-

riales aislantes y persiguiendo el espíritu de constante crecimiento incursionaron en la fabricación de Poliuretano, un material más aislante y resistente al fuego que el Poliestireno Expandido (Espuma plast®).

Luego de inaugurada la nueva planta de Canelones, y frente al crecimiento importante que estaba teniendo la empresa y sus productos, surgen intereses de parte de empresas multinacionales presentes en la región para comprar Bromyros. Fue entonces que entre 2019 y 2020 Uwe Thomsen junto a sus hijas llegaron a un acuerdo con la empresa Kingspan-Isoeste, para asegurar la continuidad y crecimiento de su empresa. El proceso de venta culminó el 7 de enero de 2021.●

BBVA

Felicitemos a **Bromyros** por sus **75 años** de trabajo incansable y trayectoria en nuestro país.

Una empresa con pasión por cuidar del planeta y de su comunidad

El compromiso con el cuidado del medioambiente es uno de los pilares fundacionales del grupo Kingspan que también tiene un compromiso muy fuerte por el impacto en su comunidad

El compromiso del grupo Kingspan con el cuidado del medio ambiente se traduce en Planet Passionate: un programa con más de 10 años de historia que busca atacar tres de los principales problemas ambientales a nivel global. Estos son: cambio climático, circularidad y protección del medio ambiente.

Para Kingspan, estar a la vanguardia en materiales y sistemas de construcción así como en digitalización juegan un rol importante en colaborar con los problemas ambientales y por eso están comprometidos a colaborar con la causa. En conjunto con la industria y a través de su centro IKON de innovación global, la compañía confía en poder aportar soluciones que aceleren la transición a energías limpias y eficiencia de recursos en el futuro.

El programa se plantea varias metas con plazos a 2025 y 2030 con foco en reducir a cero las emisiones de carbono y el uso directo de energías renovables.

En concreto el programa apunta a eliminar las emisiones de carbono derivadas de la fabricación de productos para 2030 y reducir al 50% las de los proveedores primarios de la compañía. Además para 2025 plantean que todos los vehículos de la compañía sean eléctricos. En esa línea Bromyros comenzará el año que viene a sustituir los auto-elevadores a combustible por nuevos vehículos eléctricos.

En cuanto a las energías renovables, la meta es cumplir con un 60% de uso de energías renovables directas y generar un 20% del consumo de energías renovables



El equipo de Kingspan Bromyros en jornada de plantación de árboles



Acciones de RSE de Bromyros

en las propias plantas para 2030. Además instalar paneles solares en el 100% de las instalaciones que son propiedad total de la empresa también para 2030.

Para ese año también la meta es reducir a 0 los desechos que la compañía manda a vertedero y para 2025 alcanzar el billon de botellas de pet recicladas y utili-

zadas en el 100% de los productos línea QuadCore.

Por último el programa Planet Passionate tiene como objetivo para 2030 recolectar 100 millones de litros de agua de lluvia anualmente así como apoyar a cinco proyectos de limpieza de océanos para 2025.

jornada de limpieza de playas y campañas de donación.

En todas estas actividades la participación de todo el equipo de Kingspan Bromyros fue muy alta, y el compromiso de los casi 100 empleados de la compañía con estas causas es muy fuerte, dijo Karina Luján, responsable de Recursos Humanos.

Esta línea de trabajo, fue una de las varias que se incorporaron en el trabajo en recursos humanos luego de la adquisición: "El cambio de empresa familiar a multinacional tiene un impacto, implica un choque cultural, pero ambas culturas lograron amalgamarse sin problema con el tiempo" contó Luján. Estos cambios incluyeron incorporar planes de carrera, evaluaciones de desempeño y capacitaciones en varias áreas, además de incorporar políticas de fomento de hábitos saludables y programas de beneficios para los empleados.

Parte de ese programa de capacitaciones incluye el programa regional House of Lions. Para este se seleccionan algunos colaboradores de la empresa que viajan a la sede de Kingspan Isoeste y allí realizan una capacitación completa en todas las áreas de la empresa.

En todo el grupo Kingspan se busca siempre generar un impacto directo en su equipo y la comunidad en la que están insertos: "el valor más grande que tiene Kingspan Bromyros es su gente" apuntó Luján. En ese sentido, siempre que es necesario incorporar personal, se prioriza que sea de la zona de influencia de cada una de sus dos plantas. ●

El personal: un activo invaluable.

El compromiso de Bromyros con la sustentabilidad y su comunidad ya era una marca distintiva de la empresa, que se vio potenciada con la adquisición por parte del grupo Kingspan. En Kingspan Bromyros llevan a cabo varias acciones en línea con el programa Planet Passionate, y que además involucran a su personal y comunidad.

Algunas de estas iniciativas que ya fueron llevadas a cabo o están planificadas para implementarse son: plantación de árboles en el predio de la planta, creación de una huerta orgánica, implementación de vermicomposteras en la planta así como la donación de equipos iguales a una escuela local, creación de muebles con pallets desechados de la planta,



TRANSPORTES
PM
de Patricia Miraballes

AUTORIZADO
TRANSPORTE
PROFESIONAL DE
CARGAS
MTO

Felicitemos a Bromyros por sus 75º años de trayectoria, un largo camino que en buena parte recorrimos juntos.

Dirección: Cnel. Lasala 4267 - Teléfono 25063360 - Email: transmiballes@netgate.com.uy

“Nuestro objetivo es cambiar la construcción civil del Uruguay”

Sebastián Otero, gerente general de Bromyros, repasó los desafíos del cambio estructural que tuvo la empresa tras su venta y los objetivos para el futuro de la construcción

Qué implica liderar una empresa con una fuerte impronta familiar, que está cumpliendo 75 años?

Indudablemente desde el inicio el desafío fue muy grande, porque cuando asumí la gerencia general de la compañía la empresa venía de muchos años de gestión de la familia Thomsen y en particular de Uwe. Era una empresa familiar con un fuerte arraigo y la idea era profesionalizar un poco más la gestión, sin perder esa impronta familiar de cercanía, de empresa llana, porque esa cultura había posicionado a Bromyros como líder de mercado por varios años.

Si bien ya contaba con algunos años de experiencia de liderazgo en otras multinacionales, no la tenía liderando una empresa familiar, que tiene características muy distintas. Bromyros ya contaba con una gran cantidad de procesos y procedimientos que caracterizan a empresas altamente ordenadas o multinacionales así como un personal muy comprometido y competente facilitando mucho el proceso de transición para la empresa y para mí.



Sebastián Otero, Gerente general de Bromyros

El dueño anterior de la empresa, Uwe Thomsen, decía que consideraba a sus empleados como parte de su familia, ¿se mantiene ese espíritu familiar?

Sí, esa búsqueda fue lo que intentamos mantener con el tiempo aunque indudablemente con distintos estilos en la gestión. El espíritu con el que nos movemos y buscamos mantener es que Kingspan Bromyros sea un lugar donde te sientas cómodo, sientas que estás trabajando con gente que tiene el mismo objetivo. No solamente en términos de indicadores y resultados, sino una misma cultura, una misma idea, una misma forma de hacer las cosas y una misma visión de futuro para la compañía.

Hace 2 años ya que son parte del grupo Kingspan, ¿qué implicó la fusión con esta multinacional?

Bromyros, como mencione anteriormente, ya era una empresa nacional extremadamente ordenada, a nivel de procedimientos y procesos; ya estábamos certificados en calidad con ISO 9001 y en seguridad con ISO 45001 y eso ayuda mucho a la hora de comenzar a trabajar en una lógica más de multinacional. Pero de todas formas un proceso de transición como este siempre lleva tiempo y en algunas ocasiones cambios de mentalidad, formas diferentes de hacer las cosas y puede generar cierto grado de ansiedad,

que debimos gestionar con todo el equipo de líderes. Finalmente, el resultado fue ampliamente satisfactorio en ese aspecto; en términos prácticos podría decirte que prácticamente la misma gente que estaba antes de la venta y la forma de hacer gran parte de las cosas, se mantienen hoy en la empresa y eso para nosotros es un indicio de que el proceso fue exitoso.

El proyecto de construcción de la nueva planta en 2018, incluía también la producción para exportación, ¿se concretó este proyecto?

Por diferentes motivos, este año no hemos logrado generar un volumen de exportaciones interesante. Pero desde que inauguramos la nueva planta (en 2018) tuvimos exportaciones a Ecuador, Chile, Paraguay y Bolivia. Hicimos incluso alguna exportación puntual a Brasil, a través de nuestra empresa en ese país, de productos que ellos no producían. Estamos, como todo el Uruguay, intentando llegar a otros mercados, como el argentino, que es muy atractivo por su tamaño aunque por el momento continúa siendo complejo.

¿Ser parte de una empresa tan fuerte en Brasil les cambió el proyecto exportador?

Obviamente hay mercados que cuando vos entrás detrás de una

marca como Kingspan llegas de una forma distinta. Por ejemplo, el mercado paraguayo valora mucho la denominación de Kingspan, y no tanto la de Bromyros. Bromyros es una empresa que había tenido en su momento algunas exportaciones muy puntuales, pero no tenía talante exportador porque no tenía la capacidad productiva de hacerlo hasta 2018 con la puesta en marcha de la nueva línea.

Sin duda que el respaldo de la marca nos ha permitido incorporar otros mercados.

¿No pasa que compiten por los mismos mercados con la filial de Brasil?

En algunos mercados es posible que lleguemos a la par. Ahí el lineamiento es claro, quien lo haga mejor tendrá lugar en ese mercado. Me refiero a que lo haga mejor en términos comerciales, de producción, de gestión integral de esa propuesta al cliente final. No tenemos ninguna restricción en ese aspecto.

Están innovando con nuevos productos, ¿están quedando atrás los productos emblemáticos de Bromyros?

Uruguay es un mercado que para nuestros productos base, los paneles aislados, tiene un grado de madurez muy alto. Nuestros productos de EPS y PIR, tienen una muy alta penetración en sec-

tores como la construcción tanto residencial e industrial como comercial y son ampliamente conocidos por el público general. Contamos en Uruguay con ratios de consumo que superan ampliamente los ratios de la región; Argentina, Brasil o Paraguay consumen posiblemente algo menos de la mitad de metros cuadrados per cápita por año de lo que consume nuestro mercado para ese producto. Entonces, con ese escenario en mente pensamos estratégicamente hacia dónde queríamos ir.

Nos dijimos ¿qué más podemos ofrecerles a nuestros clientes? que de alguna manera complementen o le den otra posibilidad a nuestros productos. Es ahí donde entendimos que podíamos incorporar esta nueva línea Benchmark, que lanzamos hace casi dos años, que son pieles, fachadas decorativas, cosas distintas a lo que actualmente son nuestros paneles.

Pero indudablemente que nuestro core-business siguen siendo los paneles aislados, tanto de techos, como paredes para cámaras frigoríficas, para residencias o para edificios comerciales. De hecho esos paneles que comenzamos a hacer en 2019 han llegado a usarse como terminación para edificios en alturas en medianeras es decir que con esa versatilidad todavía tiene espacio para crecer.

¿Qué proyecciones tienen a futuro, en cuanto a crecimiento de la empresa?

Nuestro foco está en continuar desarrollando nuevos productos, nuevas soluciones y un servicio de calidad. Quizás suena un poco a alarde de más, pero nuestro objetivo es realmente cambiar la construcción civil en Uruguay y en el mundo. Pero centrados en nuestro mercado: queremos cambiar la construcción civil en Uruguay.

Queremos pasar de las construcciones tradicionales en ladrillo y hormigón; y entender que el acero, la aislación y las soluciones que nosotros estamos implementando son una solución interesante, que agregan un valor al sector de una escala casi que impensada. Kingspan hoy tiene la posibilidad de suministrar una gama grande de productos y terminaciones para edificios en altura con nuestros materiales. Podemos llegar a cambiar la fisonomía de las ciudades a través de nuestros productos. Entonces esa es la visión que tenemos de futuro: nuevos productos, nuevos servicios, nuevos desarrollos, que permitan que la construcción civil cambie en los próximos 5 o 10 años.

¿Cómo materializar esta visión en un país en que la construcción tradicional está tan fuertemente arraigada, pero a su vez con dificultades de acceso a la vivienda y con la necesidad de buscar nuevos métodos de construcción más rápidos y económicos?

Esa es la clave. Nosotros tenemos la posibilidad de aportar fuertemente al déficit de vivienda, con soluciones rápidas, eficientes y económicas para la construcción. Pensamos que hay que dejar de pensar conceptualmente en que es necesario apoyar un ladrillo sobre otro para construir tu vivienda, y pasar a pensar en soluciones modulares industrializadas estandarizadas. Que permitan rapidez, eficiencia (sobre todo energética), sustentabilidad y economía en términos de costo, debido a que al industrializar los procesos productivos hay menor residuo, mayor eficiencia en términos de mano de obra y por tanto un ahorro en costos interesante.

Hoy podemos cambiar la construcción. Buscamos dar soluciones eficientes, rápidas y económicas para aportar nuestro grano de arena a que más uruguayos puedan tener su casa y puedan disfrutar de infraestructura de calidad. ●

Obras destacadas hechas con los productos de Kingspan Bromyros

Los paneles de Kingspan-Bromyros, tanto los aislantes como la línea Benchmark tienen una versatilidad muy importante que les permite ser utilizados en obras de todo tipo y finalidad



1: **Vivienda unifamiliar en Canelones.** 650 m² de Paneles
Productos utilizados: ISOFRIG - ISODEC PIR - ISOROOF



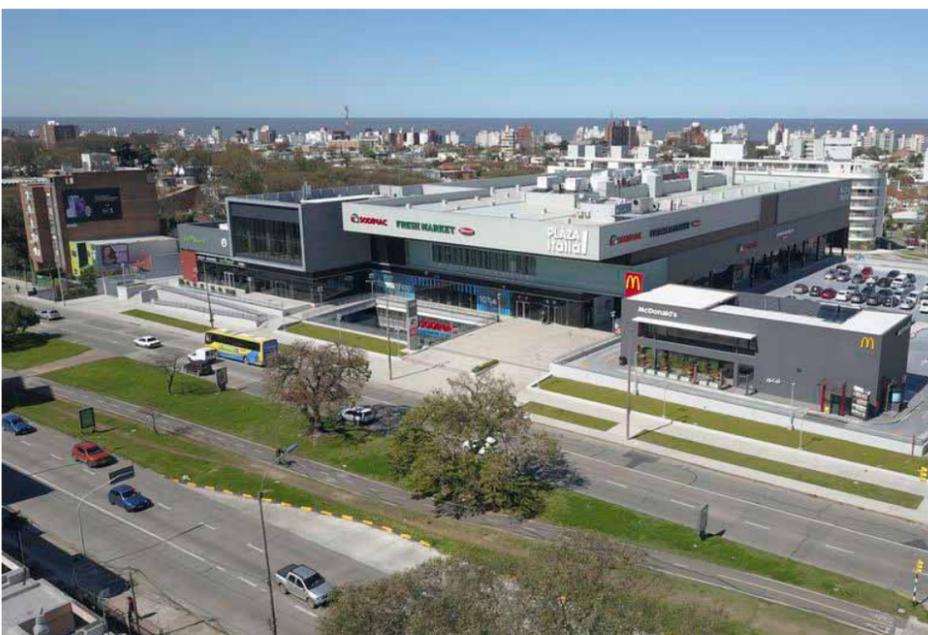
2: **Aeropuerto de Carmelo.** 600 m² de Paneles y 350 m² de Revestimiento . Productos Utilizados: ISODEC - CONCEPT WALL VISION



3: **Túnel de Av. Italia.** 1.740 m² de revestimientos
Producto utilizado: CONCEPT WALL - CONCEPT WALL VISION



4: **Planta Industrial Sarubbi.** 19.000 m² de Paneles
Producto utilizado: ISOPANEL



5: **Plaza Italia Shopping.** 14.000 m² de Paneles
Productos utilizados: ISOROOF - ISOWALL



6: **Edificio Rio Negro.** 600 m² de Paneles
Producto utilizado: ISOWALL