

Aclaración sobre suelos deportivos

Se ha recibido en la redacción de la revista unos comentarios sobre la noticia de la página 40, en el artículo "Suelos para danza y deporte" al que se supone falta de rigor ya que actualmente estos suelos mayoritariamente, según nuestro comunicante, se hacen de maciza. Además, matiza, una cosa es que se hable de un determinado producto y se le ensalce y otra que se menosprecie a otro producto. Parece ser que en el fondo puede tratarse de un artículo (ya que se ofrecía un resumen de lo publicado por una revista belga) partidista, que reproduce los intereses de algún fabricante de suelos multicapa para deporte. También se habla de la Norma DIN cuando lo que está en vigor es la Norma Europea EN. Por otro lado se menciona un sistema de apoyo a base de cordones elásticos que apenas se han usado en el campo deportivo. Por lo tanto puede



Importadores de madera
Carpintería y venta
al detalle



Avd. Valle Inclán, 11 Polg. de Bamio, 36600 Villagarcía de Arosa (Pontevedra)
Tfno: 986 508 444 - Fax: 986 501 494 info@maderasredondo.com
www.maderasredondo.com



surgir la duda de que la información venga manipulada. se intentará aclarar y profundizar en el asunto. Por otro lado y como información complementaria adjuntamos la normativa EN actual 



SUPERFICIES DEPORTIVAS

Normas europeas adoptadas o ratificadas como Normas españolas

REFERENCIA	TÍTULO
Superficies deportivas en salas	
UNE-EN 1516:2000	Determinación de la resistencia a la huella (indentación)
UNE-EN 1517:2000	Determinación de la resistencia a impacto
UNE-EN 1569:2000	Determinación del comportamiento bajo carga rodante
PNE-EN 13745:2006	Determinación de reflexión especular
PNE-EN 14808:2006	Determinación de absorción de impacto
PNE-EN 14809:2005	Determinación de la deformación vertical
TS 15122:2005	Determinación de resistencia al impacto repetido (Especificaciones técnicas)
EN 14904: 2006 (Abril)	Especificaciones para suelos deportivos polivalentes de interior



Estrategias en herrajes de puertas

La situación económica actual obliga a cambios de estrategia en todos los sectores ligados a la construcción. Es el caso de Talleres Escoriaza, más conocido como TESA, la veterana empresa guipuzcoana que goza de gran implantación en el sector de carpintería. Una de la gama de productos que más está creciendo en estos momentos es la que se encuentra bajo las exigencias del CTE, como las cerraduras antipánico y los automatismos requeridos en las puertas PRF (que fuerzan al cierre de las puertas que, normalmente están abiertas, y se deben cerrar automáticamente al producirse el incendio). Sin embargo es de destacar que, al margen de lo comentado del CTE, el sector del herraje tiene un escasísimo desarrollo normativo y sólo algunos productos están sujetos al marcado CE.

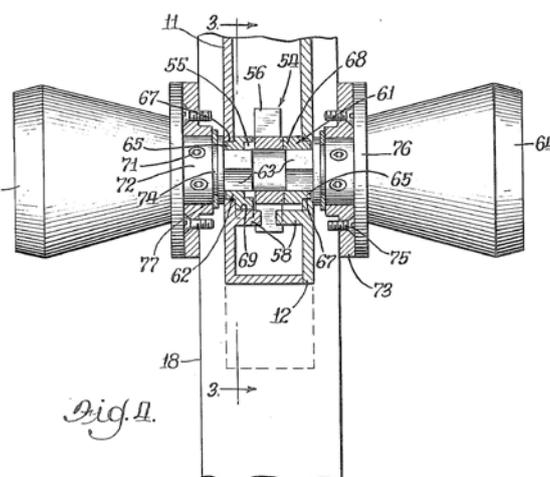
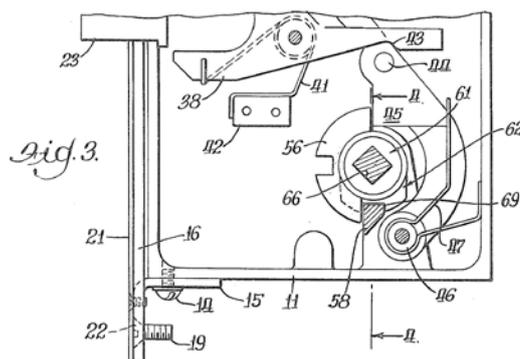
Otro segmento por el que ha apostado la empresa es el de la sustitución de las cerraduras de pomo. Este tipo de manillas se colocaron masivamente en los años setenta y luego cayeron mucho en el consumo (fundamentalmente debido a algunos problemas de funcionalidad y riesgos de atrapamiento). La reposición de este tipo de manillas y cierres instalados -que se cuentan por cientos de miles- es un desarrollo

reciente de TESA. Conservando el mecanismo del pomo embutido en la hoja, éste puede sustituirse por una manilla convencional o por los nuevos pomos, mucho más seguros. Además TESA presenta ya una gama de manillas con un diseño más cuidado, para competir con la tendencia reciente de la *manilla de autor* que tanto éxito está teniendo en el mercado.

En cuanto a la distribución de sus productos, TESA se vale de los canales minoristas habituales sin embargo

ha creado un servicio que facilita enormemente la difusión de sus productos. Se trata de una presencia importante en los estudios de arquitectura. Concretamente ha creado hace tiempo una ingeniería que desarrolla proyectos completos para edificios completos, lo que se denomina un plan de cierre. La ingeniería, Assa Bloy, se encuentra radicada en Madrid y es la responsable de una parte importante de la distribución de los productos TESA ▲

LUIS ORAMAS



Despegue de los suelos preacabados

Cada vez es más frecuente el empleo de pavimentos con el barniz aplicado en fábrica frente a los suelos instalados y acabados in situ.

Las ventajas para los usuarios son evidentes: se evita el acuchillado, el polvo, los olores de los barnices, la obra se realiza con más rapidez y puede hacerse por partes sin tener que sacar los muebles de las habitaciones.

Para los instaladores la ventaja es que pueden colocar más metros en el mismo tiempo aunque por contra la facturación es menor con el peligro añadido de los amantes del hágasele usted mismo. A largo plazo puede producirse una pérdida del oficio de la instalación tradicional, lo que puede llevar aparejada una revalorización de la misma.

Tecnología de los suelos preacabados

Los suelos de madera reciben su acabado en lo que tradicionalmente se llaman líneas de acabado (y es válido tanto para barnices como para aceites o ceras). El nombre viene lógicamente de la longitud del recorrido de las lamas. Una vez que las lamas han pasado por el proceso de acabado deben ser secadas para poder ser apiladas.

Técnicas de secado

La elección del secado está afectada por diferentes parámetros, entre los que destacan el tipo de madera, el del producto de acabado y el grueso del acabado. Por ejemplo los barnices al agua se secan en túneles de calor. Los barnices delicados se secan con corrientes de aire caliente. El secado con rayos UV es la oveja negra de los sistemas de secado ya que en realidad no es una técnica de secado en sentido estricto aunque sea el resultado que se obtiene al aplicarlos. Finalmente es peor incluso el uso de radiación infrarroja que se usa para calentar determinados objetos. Estos se usan en combinación con otros sistemas.

Endurecedores de radiación UV

Tanto los rayos UV como los IR son radiación electromagnética, que contiene una energía variable en función de su longitud de onda (cuanto más corta, mayor). La radiación UV no emite calor pero rompe la ligazón entre las moléculas de la materia. Por eso el secado UV es en realidad un endurecido o curado del barniz.

La radiación UV está presente en la radiación solar y en las lámparas fluorescentes pero para que tengan esta capacidad de curado se necesitan fluorescentes

especiales. Se necesita un iniciador fotográfico añadido al barniz, el cual es activado en la radiación. Las moléculas se desmoronan bajo la influencia de los rayos UV reaccionando y produciendo la polimerización del barniz. Las moléculas de resina se juntan entonces unas a otras.

Características y ventajas

- el material endurecido con rayos UV se seca inmediatamente
 - el proceso es rapidísimo (milisegundos)
 - es el que produce un barniz más resistente
- Las ventajas más llamativas de este proceso son las siguientes:
- como los materiales endurecen a la vez, son posibles mayores velocidades de la máquina y mayores productividades.
 - no emite componentes orgánicos volátiles (solventes)
 - los acabados con UV presentan mayor resistencia mecánica, química y térmica, más brillo y menos olor que los barnices tradicionales.
 - el espacio utilizado es por el equipo es mínimo, comparado con las otras opciones de túneles de secado.
 - no son inflamables con lo que se reduce el riesgo de explosión
 - el secado UV es adecuado para sustratos sensibles al agua, solventes y al calor; a diferencia de las otras técnicas ▲

FLOORFORUM INTERNATIONAL N° 27
SEPTIEMBRE 2008

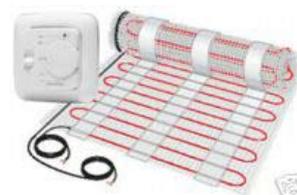
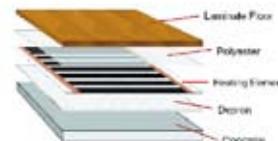
Suelos radiantes de madera

Los suelos radiantes son una alternativa interesante para el ahorro energético (el agua circula a 28°C en vez de los 60°C del sistema de radiación) y la sensación térmica. Los suelos de madera presentan a priori ciertas reservas por su carácter aislante, que opera en el sentido contrario al funcionamiento de este sistema de calefacción. Esta inercia a la hora de transmitir el calor puede ser, por contra, beneficiosa por ser mayor su emisión en el tiempo.

Por otro lado, los suelos multicapa son los que en principio, se adaptan mejor a esta función por su mayor estabilidad ante los cambios en las condiciones ambientales.

Actualmente hay una distinción interesante dentro de los suelos radiantes:

- a) los húmedos (los tubos van embebidos en una solera de hormigón) que requieren un tiempo mayor de calentamiento y un peso mayor además de una altura mayor y
- b) los secos que se colocan sobre la solera con una más sencilla y rápida instalación. Se trata normalmente de sistemas preformados y que emplean materiales que conducen muy bien el calor. La altura del conjunto es mucho menor y la temperatura del agua es menor.
- c) sistema eléctrico, que no requiere tuberías de circu-



lación sino una malla de bucles que se extienden sobre la solera. En la actualidad hay varios sistemas en el mercado y en general son más baratos que los que emplean agua caliente ▲

FLOORFORUM INTERNATIONAL N° 27
SEPTIEMBRE 2008



¿CÓMO APLICAMOS REACH?

La UE con este registro de sustancias químicas integrado y único pretende mejorar la protección de la salud humana y del medio ambiente manteniendo al mismo tiempo la competitividad y reforzando el espíritu de innovación de la industria química europea cuyos plazos se cumplen en estas fechas.

Agotado ya la mitad del tiempo de prerregistro (quedan tres meses), se acerca más la primera fecha clave en la aplicación de REACH. El 1 de enero de 2009 se conocerá qué sustancias no se han prerregistrado ni registrado y por tanto deben dejar de comercializarse. ¿Sabemos ya lo que tenemos que hacer?

Según las últimas estadísticas disponibles (de 7 de julio), ya se han presentado más de 19.000 prerregistros (España ocupa el cuarto puesto en el ranking de presentación). Aunque aún quedan unos meses para seguir presentándolos, la estrategia empresarial debe estar bien definida y todas las obligaciones que apliquen bien identificadas para no quedarse atrás en la aplicación de REACH.

Para clarificar las obligaciones de cada empresa se puede acudir a las siguientes fuentes de información y organismos de ayuda:

- La Agencia Europea de Sustancias y Preparados Químicos tiene mucha información disponible en su web (<http://echa.europa.eu>) y, mucha de ella, en español. Esta información va desde sencillos folletos hasta las complejas guías de orientación para la aplicación del REACH.

- En España, el Centro de Referencia REACH (www.reach-plr.es) es el helpdesk oficial. Se pueden dirigir consultas y, como novedad de este verano, ofrece un curso on-line gratuito sobre

el reglamento.

- Asefapi publicó en junio de 2007 una *guía práctica para la aplicación de REACH* para ayudar a sus socios en esta tarea. Además, en su web se encuentra disponible la grabación de la jornada «*Reach para Usuarios Intermedios*» celebrada en la misma fecha y que resulta un punto de partida indispensable para la preparación de la empresa. En junio de 2008 se ha creado una base de responsables de REACH a la que se remite, entre otra información, el *nuevo boletín electrónico InfoREACHASEFAPI*. También se ha creado un *grupo de trabajo específico* en el que se han desarrollado distintas

herramientas de ayuda, como modelos de cartas para la comunicación con clientes y proveedores, y en el que se seguirán analizando las distintas necesidades del sector para la aplicación de REACH.

¿CÓMO AFECTA LA LEGISLACIÓN SOBRE BIOCIDAS A LOS PRODUCTOS DEL SECTOR?

Algunos productos que se comercializa son *productos biocidas*, entendiéndose como tales *aquellos preparados que contengan una o más sustancias activas, presentado en la forma en que son suministrados al usuario, destina-*



dos a destruir, contrarrestar, neutralizar, impedir la acción o ejercer un control de otro tipo sobre cualquier organismo nocivo por medios químicos o biológicos. Dentro de estos productos están incluidos los protectores preventivos y curativos de la madera junto con algunos productos decorativos protectores de la madera.

Desde el año 1998, en que se publicó la directiva 1998/8/CE, los productos biocidas están regulados a través de una legislación marco que establece un conjunto de criterios comunes para su comercialización en todos los países de la Unión Europea. En España, esta legislación se aplica a través del Real Decreto 1054/2002. Las principales obligaciones que establece son:

- Formulación exclusiva con las sustancias activas permitidas (Incluidas en los anexos I y IA del Real Decreto).
- Comercialización supeditada a la autorización o registro, e inscripción en el Registro Oficial de Biocidas.
- Las empresas donde se realice la fabricación y/o formulación y/o envasado de biocidas deben estar Inscritas en el Registro Oficial de Establecimientos y Servicios Biocidas.

Además de esta normativa, desde el año 1983 se aplica en España otra legislación que afecta a estos productos y que todavía está vigente, hasta que el Real Decreto 1954/2002 se aplique por completo: el Real Decreto 3349/1983 sobre plaguicidas. Esta normativa obliga a los productos afectados a:

- * Estar Inscritos en Registro Oficial de Productos Plaguicidas.
- * Sus Ingredientes activos (I.A.T.) habrán de estar homologados y registrados previamente en el Registro Oficial de Plaguicidas.
- * Las Instalaciones donde se fabriquen, almacenen o comercialicen plaguicidas deben estar Inscritas en el Registro Oficial de Establecimientos y Servicios Plaguicidas.

En el sector se comercializan también productos que contienen en su formulación sustancias activas biocidas (por ejemplo para la conservación del producto en el envase), pero que NO son considerados productos biocidas y por tanto están sujetos a las anteriores normativas. Sin embargo, ciertas leyendas en este tipo de productos como «anti-moho», pueden hacer que las autoridades competentes consideren el producto plaguicida y exijan su registro. Se recomienda, por tanto ser riguroso con las leyendas de etiquetado para que no se presten a confusión 

EXTRAÍDO DEL «BOLETÍN «ASUNTOS TÉCNICOS Y MEDIO AMBIENTE» DE ASEFAPI (ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE PINTURAS Y TINTAS DE IMPRIMIR)