

feim

INFORMA

Federación Española de Industrias de la Madera

junio-julio 2004 | número 12



LA TEMIDA AMPLIACIÓN DE LA UE

La ampliación de la Unión Europea a 25 no debe incidir demasiado, a corto y medio plazo, en la actividad de los industriales españoles de la carpintería de madera; ni siquiera para quienes trabajan productos más estandarizados como la puerta o la tarima.

Es cierto que hay algunos países que se han integrado en la Unión Europea, como Eslovenia, que cuentan desde hace tiempo con unas magníficas fábricas de puertas; pero de hecho ya disfrutaban de una relación y un trato preferente con Alemania antes que se consumara la ampliación de la UE.

Una cosa son las plantas de fabricación y otra muy distinta son las redes comerciales. En cualquier caso, hoy ninguno de los nuevos integrantes de la U.E. cuenta con una red comercial importante ni dentro ni fuera de nuestro país. Asimismo, las estructuras productivas de esos países provienen de modelos antiguos, y precisarán de un período de adaptación, especialmente en cuanto a su mentalidad.

A nivel de mercado tampoco van a sumar gran cosa para los industriales españoles. Sí será importante su papel, en casos concretos,

para el movimiento de primeras materias y elementos semielaborados.

Donde sí notaremos una repercusión, pero es algo que ya esperaban las comunidades autónomas afectadas, es en cuanto a fondos europeos y subvenciones. Ya sabíamos que esta vía de financiación llegaría a un fin, que ya está próximo.

En cuanto a nuestras oportunidades allá, desgraciadamente el mundo de la ventana ha progresado poco en la vía de la exportación, y en el campo de la puerta padecemos un problema grave, debido a que nuestra cuota de venta al exterior no alcanza una media del 10% de la producción. Es probable que los principales fabricantes de parquet deslocalicen parte de sus procesos de producción y acudan al Este para obtener de forma más económica madera, componentes y semielaborados. Pero lo lógico es que continúen terminando el producto en España y apoyándose en su consolidada red comercial.

Los grandes industriales de FEIM ya habían trabajado estos nuevos países de la U.E., con lo cual es de esperar que apenas cambiará nada. Está demostrado: la economía actual no se mueve en un día por un decreto.

SUMARIO

editorial

nuestras empresas

nuestras asociaciones

entrevista

D. José M^a. Pena-Rich Möller
Director de Consultboard.

reportaje

Visel cumple 15 años

información jurídica

Nuevas coberturas en el régimen especial de autónomos.

NUESTRAS EMPRESAS

NORMA presenta múltiples novedades en su convención comercial



Entre los nuevos productos presentados para comercializar este año destacan los armazones para conjuntos de una o dos puertas deslizantes de paso que, unidos a las hojas y su revestimiento, brindan una solución adecuada para este tipo de huecos.

La puerta "Thermatru" ofrece una excelente opción para exteriores por su revestimiento de fibra de vidrio y la posibilidad de incorporar un blindaje para aportar seguridad al interior altamente aislante de poliuretano reforzado, pudiendo presentarse sobre un marco metálico o de madera.

Las puertas en melamina constituyen un producto idóneo en zonas escolares u hospitales, por su resistencia a la limpieza constante, pudiendo ser reforzadas con emboquillados de madera maciza para mejorar su durabilidad en ámbitos de intenso uso como los citados. Para construcciones de tipo rústico, NORMA propone este año soluciones como las puertas Molded sobre cerco macizo, con todas las posibilidades de acabado ya conocidas, o las puertas macizas de pino con cerco y tapajuntas también en pino, y envejecidas tipo roble viejo.

Benito y Carinbisa en Veteco'04

Numerosas empresas fabricantes o importadoras de carpintería industrializada de ma-

dera expusieron sus productos en VETECO -Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acrilado-, feria que se celebró en Ifema (Madrid) de 5 a 8 de mayo.

ASCIMA -Asociación Española de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera- presentó a todos sus visitantes un díptico con información actualizada sobre su imagen, servicios y empresas asociadas. Sus asociados Benito Sistemas de Carpintería y Carinbisa también fueron expositores en Veteco.

Benito Sistemas de Carpintería lanzó en Veteco la ventana de madera-aluminio modelo B-4Más, con un diseño exclusivo propio en la perfilera exterior de aluminio.

El modelo B-4Más, tal y como su nombre indica, responde a las expectativas:

Más compacto: se presenta con cajón de persiana combinable en distintos acabados: madera, pvc ó mixto (cajón de pvc con tapa de madera) y recogedor de persiana integrado en el propio marco.

Más estanco: con junta doble, acristalamiento sin silicona, con junta de goma por ambas caras y vidrio 4-10-4.

Más manejable: herrajes aire 12. Mayor capacidad de regulación y aperturas y cierres más precisos.

Más versátil: ideal en obras de restauración (no es necesario premarco), adaptable a varios tipos de muro exterior, incluso para casos de premarco de aluminio. Cuatro posibles secciones de carpintería para marco con persiana, a elegir entre 100, 120, 140 y 150 mm. de fondo.

Carinbisa presentó en Madrid numerosas novedades en los campos de la carpintería exterior de madera y madera-aluminio. Destacan la belleza y prestaciones de su ventana mixta madera-aluminio, así como su proceso de aplicación de barniz al agua, mediante la moderna tecnología del flow-coating.

La perfecta definición de los procesos productivos de Carinbisa han sido merecedores de la certificación de calidad de producto por el sello de calidad AITIM y por la marca N de AENOR en madera-aluminio. Asimismo, desde agosto de 2003, esta empresa oscense posee la certificación de Registro de Empresa de AENOR, con el número ER-1233/2003.

Figueras Tecnifusta distribuirá Binder

La empresa gerundense Figueras Tecnifusta, fabricante de estructuras de madera laminada, es el nuevo distribuidor de la casa austriaca Binder Holz para Cataluña. Con este acuerdo, Tecnifusta cubre la oferta de vigas

estándar, mientras consolida su vocación de diseñador, fabricante y montador de estructuras especiales.

Artema "decora tus sueños"

Artema Puertas, fabricante de puerta y block de La Villa de Don Fadrique (Toledo), ha lanzado al mercado su nuevo catálogo, titulado "Artema decora tus sueños". En esta guía están referenciados todos los nuevos modelos de la firma castellano-manchega; siempre ligados a un concepto global de decoración, y acorde a las tendencias vigentes en el mercado.

Sarman inicia su servicio de entrega rápida de puertas

Sarman, S.A., fabricante gallego de las Puertas Tren, presenta en el sector su servicio de entrega rápida de puertas para las zonas que están fuera de cobertura de sus distribuidores. Tren Express es un servicio de Puertas Tren para aquellos usuarios finales ubicados en áreas donde la empresa no dispone de representantes comerciales o distribuidores, que puedan facilitarle su servicio. La oferta de Tren Express se basa en determinados modelos, medidas y maderas que permitan, como su nombre indica, un servicio rápido, para determinadas necesidades. Considerando el producto, Tren Express ofrece un diseño particular de embalaje, que garantiza el adecuado transporte y manipulación de las puertas.

Nueva web de Eurodoor



Puertas Eurodoor ha inaugurado su nuevo espacio de internet (www.eurodoor.es), e invita a prescriptores y profesionales de la madera y la construcción a que entre y conozca una herramienta que le será de gran utilidad en su labor comercial, ya que es la forma más rápida y sencilla de conocer todos sus productos, su forma de trabajar y su apuesta permanente por la calidad. Además, servirá para consolidar una relación cada vez más fluida y eficaz.

PUBLICIDAD

NUESTRAS ASOCIACIONES

FEIM y AITIM firman un acuerdo de colaboración y asistencia técnica

FEIM y AITIM certificaron el pasado día 15 de abril mediante la firma de un protocolo de asistencia técnica que están interesados en buscar la colaboración más amplia de carácter profesional relacionadas con las actividades de las empresas que integran las organizaciones miembro de la Federación, y más en concreto la elaboración de distintivos de calidad, la comprobación y análisis de nuevos sistemas y productos que puedan afectar a su funcionalidad y durabilidad, y muy especialmente la investigación, con objeto de evitar la duplicidad de esfuerzos, conseguir un intercambio profesional y técnico, y lograr un asesoramiento en parcelas concretas del comportamiento de productos o sistemas aplicados por las empresas.

FEIM representa al 85% del valor de las ventas de puertas de madera en 2003

Los industriales españoles de la puerta de madera avanzan al ritmo del sector de la construcción, que este año crecerá en torno a un 2%. Los fabricantes de puertas, reunidos el día 22 de abril en asamblea general, consideran que el mercado de reposición crecerá también un 8%. El incremento de costes en las materias primas debe repercutir a corto plazo sobre los precios de las puertas.

Con 12 millones de unidades fabricadas en 2003, lo cual supuso un incremento del 4% en la producción y un 8% en los ingresos, el sector español de la puerta de madera avanzó durante el año pasado en su línea de modernización y ampliación de capacidad instalada, según explicó el pasado día 22 de abril José Ramón García, Presidente de la Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera, durante la asamblea general anual celebrada por esta organización en la sede de FEIM. El 17% del volumen de producción acudió al mercado exterior, lo que representó el 12% del valor cosechado por el sector.

El 82% de los ingresos generados por el sector en 2003 y el 72% de las ventas correspondieron a miembros de la Asociación Nacional de Fabricantes de Puertas de Madera. Si sumamos las ventas de las empresas Rugasa y Guillén, miembros de ASCIMA -Asociación Nacional de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera-, es posible concluir que FEIM, patronal que acoge a ambas organizaciones, representa al 85% del valor de las ventas de puertas realizadas durante el año pasado.

ANFP celebró su asamblea general anual

La Asociación Nacional de Fabricantes de Parquet celebró una asamblea general el pasado jue-

ves día 15 de abril en la sala de juntas de FEIM. La asociación aprobó en la asamblea ini-



ciar un proceso de mejora de la competitividad de sus empresas por el método "Benchmarking", es decir, definiendo los indicadores que van a fijarse y comenzando a preparar los cuestionarios que se van a enviar a las empresas. Asimismo, sobre un documento base preparado por la Secretaría se analizaron las diferentes partidas de la estructura de coste de las empresas con el fin de conocer su variación en el año 2003.

La producción de parquet alcanzó en 2003 los 7,6 millones de m², con un incremento del 8,5% con respecto al año 2002. Las importaciones fueron de 8,4 millones de m², con un aumento del 2,3%, y las exportaciones del 1,6 millones de m², lo cual ha supuesto una disminución del 5,5%.

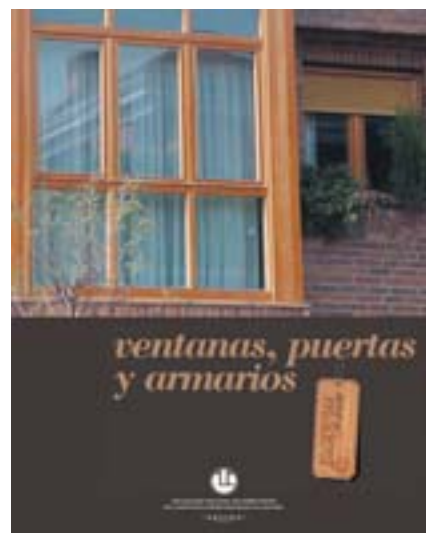
AFCCM nombrará nuevo presidente

La Asociación de Fabricantes y Constructores de Casas de Madera (AFCCM) celebrará próximamente su asamblea general anual, en la cual será nombrado un nuevo presidente, se presentará el nuevo diseño de la página web y se informará a los asociados sobre el proyecto desarrollado con AITIM para la homologación de sistemas acústicos de las viviendas de madera acorde con el nuevo Código Técnico de Edificación.

ASCIMA estuvo presente en Veteco'04

ASCIMA -Asociación Española de Fabricantes de Carpintería Industrializada de Madera- estuvo presente en VETECO -Salón Internacional de la Ventana y el Cerramiento Acristalado-, que se celebró en Ifema (Madrid) de 5 a 8 de mayo, y donde presentó a sus visitantes un nuevo díptico con información actualizada sobre su imagen, servicios y empresas asociadas.

En este documento, ASCIMA quería mostrar a los prescriptores que visitan VETECO que



la calidad es la prioridad absoluta para sus asociados quienes, además, han redactado, consensado y aceptado un código de buenas prácticas.

FAPROMA asistió a la reunión del comité técnico-político de FEFPEB en Riga

Empresarios de la Asociación de Fabricantes de Paletas y Productos de Madera para la Manutención (FAPROMA) asistieron el pasado día 27 de abril en Riga (Letonia) a la reunión del comité técnico y político de la FEFPEB -Federación Europea de Fabricantes de Palets y Embalajes de Madera-.

En la reunión se debatieron, entre otros temas de actualidad, el problema del aumento de precio del acero, lo cual está repercutiendo directamente en los costes de producción de los industriales del palet, que emplean clavos para fabricar su producto.

Asimismo, en Riga se puso al día los avances cosechados en cuanto a la implementación de las medidas fitosanitarias acorde con el ISPM 15: evolución de la implementación de los países miembro y en el mundo, así como aspectos afines como la reparación y fumigación de palets.

Anticipando lo que será su estrategia futura, y continuando con las medidas adoptadas por la federación a finales del año pasado, FEFPEB anunció su profunda implicación en la política y actividades de CEI-Bois, patronal europea del sector de la madera. Por ejemplo, se debatió acerca del llamado "mapa de ruta de la industria europea de la madera hacia 2010", dentro del cual FEFPEB ha pedido a CEI-Bois que se otorgue mayor atención al subsector del embalaje, transporte y manutención con palets de madera.

PUBLICIDAD

José M^a. Pena-Rich Möller

Director de Consultboard

“A fabricantes y consumidores de tablero les conviene que se alcance una estabilidad de precios”

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Dirección de Empresas por la London Business School, José M. Pena-Rich Möller ha ocupado varios cargos directivos en compañías tan prestigiosas como el Grupo Tafisa, Holz Inter, Orient Trade 2000 ó Dehesa. Actualmente es Presidente y Director General de la compañía de consultoría Consultboard, especializada en la industria de la madera y sus derivados y Consejero de las empresas Red Tecnológica Forestal y Sonepar Ibérica.

José M. Pena-Rich Möller ha sido Presidente de la patronal nacional de la madera de 1983 hasta 1988, así como de ANFTA -Asociación Nacional de Fabricantes de Tableros- (1975-1988) y de la Federación Europea de Fabricantes de Tableros Aglomerados (1990-1997). También fue Vicepresidente de CEI-Bois -Confederación Europea de Industrias de la Madera, de 1995 a 1998.

Vd. conoce perfectamente lo que rodea a la industria del tablero; ¿cómo valora la situación de inestabilidad de precios que venimos viviendo en los últimos meses?

Quando el tablero experimenta bajadas de precio de hasta un 7%, la recuperación futura de precios también puede ser espectacular.

Los precios del tablero aglomerado han bajado en los últimos años debido a un exceso de oferta. En cuanto sobra un tablero se activa una presión por vender ese tablero, lo cual motiva que bajen los precios. Los clientes, obviamente, se aprovechan de la situación.

Pero los fabricantes de tablero y sus clientes saben que cada producto tiene un precio. Ese precio se construye sobre la base de los costos de inversión en las instalaciones donde se hace ese producto, los costos de materias primas, de personal y otros elementos que se incorporan al proceso, tales como transporte, financieros y comerciales. Y eso hay que pagarlo. La industria podrá estar un tiempo soportando pérdidas, pero no puede continuar así indefinidamente. Además, tiene que recuperar, porque si no, no podrá tener crecimiento. Y una industria que no crece es tan mala para sí misma, como para su clientela.

Este fenómeno, que hoy está latente en el mercado español del tablero y su clientela, debe ser bien analizado y discutido entre productores y consumidores, para evitar que se produzcan los zig-zags de precios que hemos venido observando durante los últimos 24 meses.

Es comprensible la inquietud que hoy sienten los fabricantes de tablero y sus clientes. A todos conviene buscar una estabilización en los precios; una regularidad para poder trabajar.

Pero, ¿por qué se ha producido ahora el movimiento al alza de los precios, y de una forma tan acusada?

Lo ha motivado principalmente el sector financiero. En países como Italia, los bancos han exigido a la industria del tablero que genere ren-

tabilidad. Si no es así, no están dispuestos a prestar más dinero al sector.

Hoy en día, el sector del tablero no puede vivir sin el sector financiero detrás, porque las inversiones son de tal calibre y magnitud que sin la banca es imposible crear o modernizar las fábricas.

Y el tablero está perdiendo dinero año tras año. Urgía una revisión de esta situación.

Por cierto, me gustaría aprovechar esta entrevista para advertir que conviene desconfiar de las oportunidades de importar tablero a un precio muy económico, procedente de países no habituales. La ganga se puede dar, pero no se debe modificar el sistema, esquema y procesos de una fábrica por ello.

Además la situación que se ha producido en España recientemente es la misma que ocurre en Centro Europa y en los Estados Unidos.

¿Cómo han evolucionado en estos últimos años el aglomerado y el MDF?

El MDF ha tomado una parte muy importante del mercado de la madera, por las ventajas de limpieza, mecanización, variedad y valor añadido que garantiza al industrial. De hecho, se ha mostrado imparable en los últimos años, aun a pesar de las épocas de crisis.

En 1976 se inauguró la primera fábrica de MDF en Europa, capaz de producir 50.000 metros cúbicos. Hoy el Viejo Continente genera en torno a los 12 millones de m3 anuales, tras sucesivos crecimientos espectaculares, año tras año.

Conviene apuntar que el MDF es la base y sustrato del producto estrella de la industria de la madera en los últimos años: el suelo laminado. Yo personalmente veo en este producto un claro ejemplo y modelo de desarrollo tecnológico de un sector industrial. Comercialmente, España exporta más de lo que importa, moviendo volúmenes importantísimos que se cuentan por millones de metros cuadrados.

El tablero aglomerado sigue siendo el líder, en cuanto a su producción y variedad de aplicaciones. Este producto se ha visto beneficiado por la posibilidad de ser fabricado a par-



tir del reciclaje de restos y subproductos de madera, tales como palets usados, cajas de fruta, muebles viejos, elementos de carpintería retirados de una vivienda rehabilitada.... Además, el aglomerado ha venido a resolver el problema creciente de qué se podía hacer con todo este material, abaratando para el industrial los costes de materia prima.

Como defensor convencido del tablero aglomerado como producto, sí quiero recordar que existen grandes diferencias de calidad y prestaciones entre unos y otros, lo cual se ve repercutido en su precio. Mientras el MDF se hace a la medida del cliente, en el caso del aglomerado existen tres o cuatro estándares de calidad, y el industrial se debe adaptar a uno de ellos.

¿Qué necesitan los empresarios de la madera de su patronal, cara al futuro?

Igual que ocurre en otros sectores, el de la madera ha pecado al tratar de meter en el mismo saco a pequeñas empresas que tienen dos operarios, junto con grandes empresas con miles de trabajadores que facturan cientos de millones de euros, y dotadas de altísima tecnología. Las necesidades de ambas son completamente distintas.

Una organización empresarial tiene que saber ordenar internamente estas empresas, bien por territorios o bien por subsectores; siempre sobre el denominador común de la madera. Sin duda, todos unidos pueden conseguir muchas más cosas, a todos los niveles.

Un sector no se puede permitir quedar anclado en personalismos o regionalismos. Tiene mucho que perder. Urge marcar una unidad de criterios y defender causas que son comunes a todos. Hay muchos tipos de pinos... pero a todos interesa promocionar el uso de las coníferas en la industria del mueble y la construcción.

Afortunadamente, vivimos en un sector que tiene muchas cosas que hacer, y muy interesantes cara a su futuro. Y está llamado a protagonizarlo, ya que abraza una materia prima limpia y renovable, de magníficas prestaciones.



Visel cumple 15 años

A esta impresionante realidad actual se ha llegado a través de un rápido crecimiento que ha sido incesante en los primeros doce años.

En los tres últimos años, VISEL ha implantado una nueva estrategia dando prioridad a lo cualitativo sobre lo cuantitativo. Ya no se trata de producir un número de puertas cada vez mayor, sino de ofrecer un producto cada vez más y mejor elaborado y de dar un servicio cada vez más útil y seguro.

Consecuente con esta nueva filosofía, además de proceder a una profunda e innovadora revisión de su catálogo, VISEL ha montado una nueva planta de barnizado, ha incrementado su capacidad de montaje en block, está realizando ensayos y mediciones del aislamiento acústico de sus puertas, ha modificado el ciclo productivo para garantizar el cumplimiento de las entregas y ha desarrollado un portal en Internet que, además de proporcionar información y línea de comunicación a cualquier visitante, sirve a sus clientes como herramienta de gestión de pedidos y seguimiento de suministros.

Es un hecho que el crecimiento ha dado paso a la consolidación. El VISEL adolescente, se ha hecho adulto.

Esta evolución de VISEL tiene un claro reflejo en la manera de celebrar sus cumpleaños. El 10 aniversario se celebró con fiestas



multitudinarias, espectáculo y diversión. En el 15 aniversario VISEL ofrece a sus distribuidores formas alternativas de rappel y una gran campaña de promoción dirigida a sus clientes,

refuerza su estructura interna de Atención al Cliente, añade funcionalidades a su portal en Internet y encarga a una empresa especializada un importante proyecto para mejorar el proceso productivo y optimizar costes.

Sin duda, este VISEL adulto tiene muy claro que la mejor manera de celebrar un aniversario es cumplir, no sólo años sino objetivos, planes y compromisos.

9001 visitas en tres meses

A través de www.visel.com el visitante puede, además de obtener una completa información sobre la empresa y sus productos, hacer consultas, enviar sugerencias, conectar con otras páginas relacionadas con el sector que pueden interesarle, localizar el distribuidor de VISEL más próximo, entrar el catálogo técnico Presto...

Además, la página dispone de una sección llamada «zona clientes» que constituye una eficaz y cómoda herramienta de gestión. En ella el cliente de VISEL, una vez identificado con sus códigos, accede a una información personalizada sobre la situación de sus pedidos, próximas entregas, cargos pendientes y puede también emitir nuevos pedidos a través de la pantalla.

En sólo 3 meses, la www.visel.com ha recibido 9001 visitas que se han paseado por 135.621 páginas.

Siempre pioneros

En este comienzo del siglo XXI todos somos conscientes de que una de las contaminaciones medioambientales que más nos afectan es la acústica.

En oficinas, viviendas y edificios asistenciales se exige cada vez más un efectivo aislamiento acústico que nos libere del ruido exterior... y del interior, permitiéndonos desarrollar nuestra actividad sin molestar a quienes nos rodean y sin ser molestados. Para lograr unos adecuados niveles de confort y confidencialidad, las puertas juegan un decisivo papel.

VISEL, sensible hacia los requerimientos del mercado, está desarrollando un proyecto de aislamiento acústico para sus puertas.

La compañía toledana ha realizado ensayos, mediciones y pruebas en laboratorio, con el objetivo de incorporar en los próximos años a la ficha de características de sus puertas y el dato homologado de su capacidad de aislamiento sonoro, que se ofrecerá en distintos niveles.





Nuevas Coberturas en el Régimen Especial de Autónomos

I.- ANTECEDENTES. Por Decreto 2530/1970, de 20 de Agosto, se regula el régimen especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónoma (RETA), y dentro de la acción protectora de este régimen especial, se cubren las prestaciones por invalidez, por vejez, por muerte y supervivencia, de protección a la familia, ayuda económica con ocasión de intervención quirúrgica (hoy derogada), asistencia sanitaria a pensionistas, asistencia social y servicio social. No se contemplaba en un principio las prestaciones de asistencia sanitaria ni los complementos económicos derivadas de incapacidad laboral transitoria, en la actualidad denominados de incapacidad temporal (en adelante I.T.).

No obstante ello, el Gobierno, de acuerdo con las previsiones establecidas en la Ley de Seguridad Social citada, ha pretendido equiparar la cobertura de los regímenes especiales a las del régimen general y, en este sentido, un paso muy importante ha sido el Real Decreto 43/1984, de 4 de Enero, que amplió la acción protectora de la cobertura obligatoria al RETA, incluyendo las prestaciones de asistencia sanitaria para los supuestos de enfermedad común, maternidad y accidente, cualquiera que sea la causa que los motive, y las situaciones de incapacidad laboral transitoria, suprimiendo, porque ya no tenía razón de ser, la ayuda económica con ocasión de intervención quirúrgica.

Las prestaciones de asistencia sanitaria se otorgaban en los mismos términos y condiciones establecidas en el régimen general de la Seguridad Social, con algunas importantes diferencias, como el que podrán optar sin embargo entre acogerse o no a la cobertura de protección del subsidio por I.T., es decir, al cobro de la prestación económica durante el periodo de baja.

II.- OBJETO DE LA RECIENTE REFORMA. En desarrollo del conocido como "Pacto de Toledo", se preveía la homogeneidad, que no la plena equiparación, de los regímenes especiales al régimen general, en el ámbito de la protección. Fruto de lo anterior, la disposición adicional trigésimocuarta del Texto Refundido de la Ley General de la Seguridad Social, introducida por el artº. 40. Cuatro de la Ley 53/2002, de 30 de Diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social, establece que los trabajadores por cuenta propia o autónomos podrán mejorar de forma voluntaria el ámbito de protección, incomparado las prestaciones económicas correspondientes a las contingencias profesionales, siempre que tales trabajadores hayan optado por incluir también, previa

o simultáneamente, la protección por I.T. derivada de contingencias comunes.

En base a lo anterior, y al objeto de hacer efectiva la nueva mejora voluntaria de la acción protectora del régimen especial de autónomo, se hace necesario proceder al oportuno desarrollo reglamentario, efectuado por el Real Decreto 1273/2003, de 10 de Octubre, por el que se regula la cobertura de las contingencias profesionales de los trabajadores incluidos en el RETA, y la ampliación de la prestación por I.T. para estos trabajadores.

1.- MEJORA DE LA PRESTACIÓN DE INCAPACIDAD TEMPORAL. Esta protección se ha configurado hasta ahora como una prestación de cobertura voluntaria, produciéndose el nacimiento, cualquiera que sea la contingencia, a partir del 15º. día de la baja.

Con las modificaciones introducida por la legislación comentada, se establece la equiparación con el régimen general en cuanto al nacimiento de la prestación económica por I.T. al determinar que se producirá a partir del cuarto día de la baja en la actividad, es decir, que su abono comienza a partir del cuarto día de baja en lugar de a partir del 15º. día.

La entidad con la que podrá concertar esta protección, si el trabajador se ha dado de alta a partir de enero de 1998 y opte por acogerse a la cobertura de I.T., debe de formalizarse necesariamente el alta con una Mutua de Accidentes de Trabajo.

En cuanto a la base para cotizar, el que haya optado por la prestación económica por I.T., debe elegir entre la máxima y la mínima establecida en la Orden de cotización que fija el Gobierno cada año, siendo el porcentaje del 29'80 % (si ha optado por la protección de I.T., y es del 26'50 % si no ha optado por esta protección).

La obligación de cotizar se mantiene por un periodo mínimo de tres años, naturales y completos, y se prorroga por periodos de igual duración. Se extingue por renuncia efectuada por escrito antes del día primero del mes de octubre del ejercicio correspondiente, surtiendo efectos desde el día primero de enero del año siguiente. Con el fin de prolongar la actividad laboral de los trabajos autónomos que alcancen la edad de jubilación (65 años), se les eximirá de cotizar al RETA, salvo por I.T., siempre que tenga cumplida esa edad o más y acredite 35 o mas años de cotización efectiva a la Seguridad Social.

Cuantía de la prestación. Desde el cuarto al vigésimo día de baja, ambos inclusive, la

cuantía del subsidio será del 60 % de la base reguladora (ésta lo constituye la cotización del trabajador del mes anterior al de la baja médica, dividido entre 30). A partir del vigésimo primer día de baja, y hasta el alta, será del 75%.

Para tener derecho a la prestación económica por I.T., se exige además hallarse al corriente en el pago de las cuotas al RETA, sin perjuicio de los efectos de la invitación al ingreso de las cuotas pendientes de liquidar para que regularice su situación de cotización. La entrada en vigor de esta reforma comenzó el 1 de Noviembre de 2003.

2.- OPCIÓN POR LA COBERTURA DE LAS CONTINGENCIAS PROFESIONALES.

La protección de estas contingencias (accidentes de trabajo y enfermedades profesionales), por el autónomo se configura también como una prestación voluntaria. Pero se exige un requisito inicial: que el autónomo haya optado con carácter previo o simultáneo por la cobertura de la prestación económica por I.T., derivada de contingencias comunes. La opción se ha de formalizar ante la misma entidad gestora o colaboradora (INSS o Mutua de Accidentes), en la que se haya formalizado la I.T.

La renuncia a la cobertura de la prestación de I.T. implica la renuncia a la protección por contingencias profesionales, pero la renuncia de esta última no lleva implícita la renuncia a la I.T.

En cuanto al tipo de cotización por lo que respecta a la madera, la cotización por contingencia profesionales se sitúa alrededor del 9%, tipo alto, teniendo en cuenta el riesgo de nuestro sector, sobre todo en la actividad de serjería y madera contrachapada.

Las prestaciones de los trabajadores que hayan optado por la cobertura de las contingencias profesionales para él y sus familiares, tendrán derecho a las prestaciones siguientes: asistencia sanitaria, subsidio por I.T., prestaciones por incapacidad permanente, muerte y supervivencia e indemnizaciones por lesiones permanentes no invalidantes.

Al tratarse de accidente no es preciso cubrir ningún período de carencia, igual que en el régimen general, siendo la cuantía de la prestación económica del 75% de la base reguladora, recibiendo desde el día siguiente al de la baja médica.

En todo caso, el titular del derecho debe presentar ante la entidad gestora (INSS) la comunicación de la persona que le va a sustituir durante la I.T. o maternidad, o bien si el cese es temporal o definitivo durante la citada situación o, si no tiene establecimiento, la declaración de que se encuentra incluido en el RETA, indicando su domicilio.

Los trabajadores autónomos, pues, deben saber, si están realmente interesados en la protección económica durante la I.T., y si le va a convenir la cobertura de las contingencias profesionales comentadas, dada el alto tipo de cotización que se le ha asignado.