



El Boletín de

# ASEFARMA

Gestión Dinámica de Farmacias



sumario

**EDITORIAL**..... PÁG. 2

**FISCAL**..... PÁG. 4

- El Gobierno aprueba una bajada del IRPF. ¿Cómo le afecta a la Farmacia?

**LABORAL**..... PÁG. 7

- Cómo regularizar la situación de un familiar que trabaja en la Farmacia.

**JURÍDICO**.....PÁG. 10

- Claves jurídicas para la venta online en la Farmacia.

**GESTIÓN DINÁMICA DE FARMACIAS**..... PÁG.12

- Asefarma forma al farmacéutico para ser gerente de Oficina de Farmacia.

**COMPRAVENTA**.....PÁG. 13

- El precio de una Farmacia: variables.

**EL RINCÓN DEL INVERSOR**.... PÁG. 14

- UL Cartera Activa, o cómo invertir en acciones con control de riesgo y gestión activa.



Madrid

# editorial



Hola a todos,

El regreso de las vacaciones siempre es un momento propicio para, con las pilas cargadas, acometer esos proyectos que dejamos aparcados por la cercanía del verano. Me refiero especialmente a la venta online de medicamentos. Si bien fue el 1 de julio cuando entró en vigor la web que posibilita darse de alta como farmacia que vende por Internet, la realidad es que la cercanía del verano ha hecho que muchas farmacias no se hayan puesto manos a la obra.

En este boletín encontraréis algunas respuestas a las muchas cuestiones que seguro tenéis. Asefarma lleva tiempo hablando de este tema y se ha propuesto convertirse en la referencia de sus farmacias a la hora de encarar el hecho de salir a la Red.

La venta por Internet no es sino un canal más de venta, pero que va a posibilitar a la farmacia tener un mayor contacto con su cliente/paciente, quien podrá adquirir lo que necesita de forma más cómoda y acceder a una mayor información. En nuestra opinión, es un canal interesante que toda farmacia tiene que tener, pero siendo conscientes del coste y tiempo que va a llevar y de que no supondrá la panacea a la situación de la misma.

Asefarma se va implicar en lograr que la farmacia que desee saltar a la Red lo pueda hacer rápidamente y que todo el papeleo legal que requiere, no sea un obstáculo. Por eso puedo anunciar el lanzamiento del servicio 'ASEFARMA FARMACIA ONLINE', que procurará la inscripción de la farmacia en Sanidad y su habilitación para vender por Internet, eliminando, por tanto, las trabas legales que pudieran desanimar a muchos farmacéuticos para iniciarse en ese canal.

Un fuerte abrazo,

**Carlos García-Mauriño**  
**Presidente de Asefarma**

Actualidad Farmacéutica Del Siglo XXI  
Edita: Asefarma S.L.  
Director: Carlos García-Mauriño  
Coordinadora: Isabel Aragón  
Dirección Postal: C/ General Arrando, 11, 1º 28010 Madrid  
Tel.: 91 448 84 22  
Diseño: Susana Cabrera  
Depósito Legal: M-2191-2009



## ¡Invierte ahora en tecnología alemana! Con los robots CONSIG.



Consis B0 - el robot ocupa sólo 2 m<sup>2</sup> de superficie



Consis E - el robot con cargador automático



**¡Aprovecha la ventaja fiscal!**

Ejemplo de inversión:  
**50.000,00 €**

Ahorro fiscal total  
**23.302,51 €\***

Cuota mensual leasing con intereses:  
**704,09 €\***

Le realizamos su cálculo individual. Contáctenos sin coste y sin compromiso:  
☎ **900 974 918** (Número de teléfono gratuito) o escríbenos a **info.es@willach.com**

\* Supuestos financieros: Leasing a 7 años con interés 5% TAE, coste total de 59.143,50 €, rendimiento bruto de la farmacia antes de impuestos 50.000 €, IRPF medio 28,36% de rendimiento antes de imputar el gasto. El ahorro fiscal supone un 46,61% del importe de la inversión. Cálculo realizado por Asefarma.

## El Gobierno aprueba una bajada en el IRPF. ¿Cómo le afecta a la farmacia?

**Alejandro Briales**

Economista y asesor fiscal. Director Técnico de Asefarma

**E**l pasado 11 de julio se publicó en el BOE el Real Decreto-Ley 9/2015, de 10 de julio, de medidas urgentes para reducir la carga tributaria soportada por los contribuyentes del IRPF, en el cual se modifican los porcentajes de tributación y retención aplicables a los rendimientos generados a partir del 12 de julio de 2015.

Detallamos a continuación dónde tendrían efecto estas bajadas:

### **Base General del IRPF (nóminas, actividades económicas, alquileres....)**

La nueva estructura del IRPF contempla que el tipo mínimo del impuesto baje del 20% al 19,5%, y el máximo, se reduce del 47% al 46%. En los tramos intermedios, la reducción se mueve entre medio punto y un punto.

Esta modificación obliga a las empresas a recalcular las retenciones que aplican a sus empleados, y se les da un plazo (hasta el mes de agosto) para realizar las mismas. En definitiva, a los rendimientos del trabajo derivados de relaciones laborales, teniendo en cuenta las circunstancias personales y familiares, se les aplicará la siguiente escala (a los rendimientos generados a partir del 12 de julio y hasta el 31 de diciembre):

Base para calcular el tipo de retención - Hasta	Cuota de retención - Euros	Resto base para calcular el tipo de retención - Hasta	Tipo aplicable - Porcentaje
0,00	0,00	12.450,00	19,50
12.450,00	2.427,75	7.750,00	24,50
20.200,00	4.326,50	13.800,00	30,50
34.000,00	8.535,50	26.000,00	38,00
60.000,00	18.415,50	En adelante	46,00

**Base del ahorro (venta de farmacia, inmuebles, fondos de inversión...)**

En relación a la renta del ahorro, el Gobierno rebajó los tipos sobre las ganancias patrimoniales (venta de su farmacia, vivienda...) o sobre los beneficios derivados de un fondo de inversión o un depósito. La reforma fiscal que entró en vigor el pasado mes de enero estableció que los primeros 6.000 euros de plusvalía tributarán al 20% este año y al 19% el siguiente. Ahora, Hacienda establecerá un gravamen intermedio para todo 2015, que será del 19,5%. Lo mismo sucederá para el resto de tramos. Así, entre 6.000 y 50.000 euros, el tipo bajará del 22% al 21,50%. A partir de este umbral se tributará al 23,50% frente al 24% vigente hasta ahora.

Base liquidable del ahorro - Hasta	Cuota íntegra - Euros	Resto Base liquidable del ahorro	Tipo aplicable - Porcentaje
0	0	6.000	19,50
6.000.00	1.170	44.000	21,50
50.000.00	10.630	En adelante	23,50

**Retenciones**

Se modifican los porcentajes de retención aplicables a los rendimientos generados a partir del 12 de julio de 2015 a los siguientes porcentajes:

- 15% a los rendimientos de actividades profesionales.
- 7% a los rendimientos de actividades profesionales de nuevo inicio (en el año de inicio y en los dos siguientes)
- 15% a los rendimientos derivados de impartir cursos, conferencias, coloquios o seminarios.
- 19,50% a los rendimientos derivados del arrendamiento de bienes inmuebles (si la factura se emite el 1 de julio, aunque sea sobre todo el mes, el porcentaje sería del 20%)
- 19,50% a los rendimientos de capital mobiliario (intereses, dividendos...)
- 37% a las retribuciones a consejeros y administradores.

Para su utilidad, y dado el número de cambios que se han producido, se las resumimos en el siguiente cuadro:

Tipo de rendimiento	Hasta 11.07.2015	A partir 12.07.2015	2016
Tipo general	Según tablas	Según tablas	Según tablas
Cursos, conferencias, seminarios, coloquios, etc.	19%	15%	15%
Administradores y miembros de consejos de administración (personas físicas) (en general)	37%	37%	35%
Administradores de entidades con un importe neto de la cifra de negocios inferior a 100.000€	20%	19,5%	19%
Atrasos de ejercicios anteriores	15%	15%	15%
Contratos de duración inferior al año	Tipo mínimo 2%	Tipo mínimo 2%	Tipo mínimo 2%

## Rendimientos del capital mobiliario

Tipo de rendimiento	Hasta 11.07.2015	A partir 12.07.2015	2016
Intereses y dividendos	20%	19,5%	19%

## Rendimientos de actividades económicas

Tipo de rendimiento	Hasta 11.07.2015	A partir 12.07.2015	2016
Actividades profesionales	19%	15%	15%
Actividades profesionales (inicio de actividad) (año de inicio y los dos siguientes)	9%	7%	7%
Actividades profesionales cuando el volumen de rendimientos íntegros del ejercicio anterior sea inferior a 15.000€ anuales y represente más del 75% de la suma de sus rendimientos de actividades y trabajo	15%	15%	15%

## Ganancias patrimoniales

Tipo de rendimiento	Hasta 11.07.2015	A partir 12.07.2015	2016
Fondos de inversión	20%	19,5%	19%

## Otras rentas

Tipo de rendimiento	Hasta 11.07.2015	A partir 12.07.2015	2016
Arrendamiento y subarrendamiento de inmuebles	20%	19,5%	19%
Administradores de consejos de administración (personas jurídicas)	20%	19,5%	19%
Propiedad Intelectual	20%	19,5%	19%
Propiedad industrial	20%	19,5%	19%
Arrendamiento de bienes muebles, negocios o minas	20%	19,5%	19%

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [fiscal@asefarma.com](mailto:fiscal@asefarma.com)

## Cómo regularizar la situación de un familiar que trabaja en la farmacia

**Eva M<sup>a</sup> Illera**

Diplomada. Responsable del Departamento Laboral de Asefarma

**S**i está pensando en contratar a un familiar para prestar servicios en la oficina de farmacia, es preciso conocer los requisitos legales que se han de cumplir por parte del titular y conocer las características de la figura “Autónomo familiar colaborador”, donde han de encuadrarse aquellos familiares que trabajen en su farmacia.

### *¿Quién debe darse de alta como familiar colaborador?*

El familiar directo, cónyuge, descendiente u otros parientes hasta el 2º grado del titular de la farmacia (consanguinidad o afinidad). Deben prestar servicios en la oficina de farmacia bajo la dirección del empresario.

### *Obligaciones del familiar colaborador*

Deberá comunicar su alta en la Seguridad social, estableciéndose bonificaciones en las cuotas para este tipo de colectivos (en este caso, como no desarrollará actividad económica o profesional no debe realizar comunicación alguna de inicio de actividad en Hacienda).

El resto de las obligaciones inherentes a cualquier relación laboral, recogidas en el Estatuto de los Trabajadores y en el Convenio colectivo de aplicación.

## Consideraciones a tener en cuenta

- 1** El autónomo familiar colaborador es, a todos los efectos, un trabajador más de la oficina de farmacia, por lo que deberá existir un contrato de trabajo suscrito con la empresa y formalizado en la oficina de empleo, en el que se consignen las condiciones laborales pactadas.
- 2** Al equipararse a todos los efectos a un trabajador por cuenta ajena, con la salvedad de su encuadramiento en régimen de autónomos, deberá percibir la nómina de forma mensual, en función de su categoría y jornada y en base a los salarios estipulados en convenio colectivo aplicable.
- 3** En dicha nómina deberá realizarse retención de IRPF y, por contra, no deberá realizarse descuento de seguridad social (puesto que será el obligado al pago de la misma el propio trabajador autónomo).
- 4** En caso de rescisión de la relación laboral, no podrá por este cese cobrar la prestación de desempleo, puesto que este colectivo está excluido del derecho a percibir tal prestación.

Las consideraciones anteriores deben ser tenidas en cuenta a fin de que la empresa pueda demostrar en caso de Inspección de Trabajo o de Inspección de Hacienda, la verdadera existencia de la relación laboral del familiar de que se trate con el titular de la empresa.

***“El autónomo familiar colaborador es, a todos los efectos, un trabajador más de la oficina de farmacia, por lo que se requiere la existencia de un contrato de trabajo suscrito con la empresa y formalizado en la oficina de empleo”***

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [laboral@asefarma.com](mailto:laboral@asefarma.com)

## Próximas jornadas Asefarma: septiembre - 'Conecta con tu público aportando valor'

Conectar con el público, fomentar una duración duradera con él...más allá de la simple fidelización, son dos de los objetivos del Inbound Marketing y que, aplicado a la farmacia, permite aprovechar todo el entorno digital (redes sociales, blog, web...) para acercarse al paciente y darle la mano en aquello que demanda de nosotros.

**Dónde:** Centro de Estudios Financieros de Madrid (Pº General Martínez Campos, 5)

**Cuándo:** 29/09/2015

**De 13:00 a 15:00h**

**#InboundAsefarma**

## noviembre - 'Ahorrar impuestos de cara al próximo año'

Reforma Fiscal, Reforma Tributaria... en materia fiscal son muchas las novedades que se han introducido en poco más de un año. Ver cómo afectan a la farmacia y cómo sacarles partido, serán los objetivos de la última jornada de este 2015.

**Dónde:** Centro de Estudios Financieros de Madrid (Pº General Martínez Campos, 5)

**Cuándo:** 24/11/2015

**De 13:00 a 15:00h**

# c•ncep

Te acompañamos en  
el **análisis, diagnóstico  
y plan de acción**  
para tu farmacia

Fcia. Alcalá Magna  
Alcalá de Henares (Madrid)

Gracias a Juan Owen Monjo y a tod@s aquellos farmacéutic@s que cada día confían en nuestra empresa para llevar a cabo la transformación de sus farmacias. ¡Gracias por su confianza a tod@s ellos!

## 902 565 247

info@concep.es [www.concep.es](http://www.concep.es)

Síguenos en: [f](#) [t](#) [in](#)



## Claves jurídicas para la venta online en la farmacia

**Adela Bueno**

Abogada. Responsable del Departamento Jurídico de Asefarma

---

**L**a apertura del canal de venta online para las oficinas de farmacia y la puesta en marcha de la aplicación Distafarma el pasado 1 de julio, abre ante el sector un amplio abanico de posibilidades para aquellas boticas que quieran contar con una vía más para la comunicación con el paciente y la venta de medicamentos no sujetos a prescripción médica.

Muchas farmacias optarán por no abrir una web. Pero para las que ésta sí es una opción totalmente factible, hemos preparado este artículo, en el que tratamos de condensar las claves jurídicas para que dar ese paso sea lo más sencillo posible para el farmacéutico.

### Comunicación

La comunicación de inicio de actividad deberá realizarse con una **antelación mínima de 15 días**.

Se deberá tener en cuenta que es necesario cumplimentar un formulario de comunicación de inicio de actividad de venta a distancia de medicamentos, disponible exclusivamente de forma electrónica. Con él, deberá adjuntarse la documentación, en formato pdf, que indicamos en el siguiente punto.

El farmacéutico propietario comunicante, el regente o el representante legal deberá firmar digitalmente el mencionado formulario para su envío.

### Documentación

Para la adecuada tramitación de los expedientes de comunicación, la documentación ha de adjuntarse en archivos independientes en **formato pdf**.

En el caso de cotitularidad, representación o regencia, habrá que incluir la siguiente documentación:

#### Cotitularidad

Modelo de representación a favor de la persona que firma la comunicación, haciéndose constar en el mismo, el nombre de los dos cotitulares.  
**‘Apoderamiento del Representante legal’**

#### Regencia

El farmacéutico regente, con la autorización del farmacéutico jubilado, del tutor del farmacéutico incapacitado o de sus herederos, firmará la comunicación.  
**‘Apoderamiento del Representante legal’**

### **Cumplimentación y envío**

Una vez preparada la documentación, el interesado deberá dirigirse a la aplicación desde la que realizará la comunicación. Para ello, la AEMPS ha habilitado Distafarma (<https://distafarma.aemps.es/farmacom/faces/inicio.xhtml>), desde donde el farmacéutico podrá realizar estas gestiones.

En dicho enlace, el farmacéutico encontrará, en el apartado Información General, una guía para la utilización de esta aplicación.

Deberá acceder a la pestaña Comunicación Previa y cumplimentar el formulario. Una vez hecho esto, deberá adjuntar la documentación y firmar el envío (para lo cual, se le solicitará certificado digital).

Al realizarse la comunicación, recibirá en el correo electrónico facilitado un e-mail confirmando el registro y proporcionando las credenciales de acceso.

La actividad de venta de medicamentos de uso humano no sujetos a prescripción médica a través del sitio web de su oficina de farmacia no podrá iniciarse en ningún caso, hasta la activación efectiva del logotipo común en su página web.

### **Subsanación**

En el caso de que en la revisión de su comunicación se aprecie algún extremo susceptible de subsanación o mejora, se remitirá a su dirección de correo electrónico un archivo en formato pdf donde se le indicarán las mejoras que debe hacer en el formulario o, en su caso, los archivos que debe remitir y cómo nombrarlos, para continuar con la tramitación del expediente.

### **Finalización y carga**

Una vez comprobada la documentación del expediente, el usuario recibirá un archivo en formato pdf en su correo electrónico, en el que se notificará la Aceptación o Rechazo de la comunicación.

Una vez aceptada la comunicación deberán seguirse las instrucciones para descargar el logotipo común, recordándose que la actividad no podrá iniciarse, en ningún caso, hasta la activación efectiva de éste en su página web.



Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [juridico@asefarma.com](mailto:juridico@asefarma.com)

# Gestión Dinámica

## Asefarma forma al farmacéutico para ser gerente de oficina de farmacia

**Belinda Jiménez**

Farmacéutica. Responsable del Departamento de Gestión Dinámica de Asefarma

**D**esde nuestro departamento de Formación y en línea con el departamento de Gestión Dinámica, impulsamos para los farmacéuticos la importancia de mejorar la rentabilidad de su farmacia y les ofrecemos formación para que conozcan los fundamentos básicos de la gestión de la farmacia.

Esta formación la desarrollamos a través del Curso de Formación Especializada en Gerencia de Oficinas de Farmacia, que forma parte del Plan de Formación de Asefarma y cuenta con la acreditación de la Comisión de Formación Continuada de las Profesiones Sanitarias de la Comunidad de Madrid.

Se trata de un curso presencial, enfocado a un número reducido de alumnos e impartido por profesionales con amplia experiencia dentro del sector. Es importante destacar que le hemos querido dar un carácter teórico-práctico, de manera que una vez finalizado el curso, se consiga que el alumno esté perfectamente capacitado para poner en práctica todos los conocimientos adquiridos y gestione adecuadamente una oficina de farmacia.

### Los contenidos principales del curso serán estos:

- Área gerencial
- Área del punto de venta
- Área del equipo de trabajo
- Área de compras y stockaje
- Aspectos fiscales
- Aspectos financieros
- Aspectos laborales
- Área de comunicación

Con la revisión de todos estos aspectos, el curso aporta al farmacéutico íntegramente, todos los conocimientos básicos y necesarios para poder gerenciar una oficina de farmacia.

La participación en este curso ofrece además al alumno, en caso de que sea de su interés, la posibilidad de formar parte de la Bolsa de Gerentes de Asefarma. De tal forma que, ante la recepción de una solicitud de demanda de gerentes para su farmacia por parte de alguno de nuestros clientes, aquellos perfiles que se hayan inscrito en la Bolsa de Gerentes, serán canalizados con el objeto de cubrir la vacante en cuestión.

La Formación Especializada en Gerencia de Oficinas de Farmacia de Asefarma se celebra en distintas jornadas, tres veces al año. Durante el próximo mes de Octubre, celebraremos la próxima (ya la séptima edición), de este curso.

Desde Asefarma, invitamos y animamos al farmacéutico a seguir ampliando sus conocimientos y formación, para la mejora de la rentabilidad de su farmacia.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [puntofarma@asefarma.com](mailto:puntofarma@asefarma.com)

## El precio de una farmacia: variables

**Miguel Soriano**

Economista. Director Comercial de Asefarma Levante

**E**n numerosas publicaciones hemos hablado de las variables que afectan al precio de una farmacia y en esta edición reiteramos el repaso a las mismas. El repunte en el número de compraventas que hemos experimentado pone este tema de rabiosa actualidad.

Es muy complejo saber cuál es el precio de una oficina de Farmacia. Todos nos hemos acostumbrado a utilizar el famoso “factor, multiplicador o ratio” para tener una aproximación al precio. Pero la realidad es que en los tiempos actuales no se puede aventurar un precio en función de la facturación sin antes haber analizado una serie de variables. Estas variables son muy numerosas y tienen en cuenta aspectos cualitativos y cuantitativos, que son los siguientes:

### *Aspectos Cualitativos*

1.- Posibilidad de nuevas aperturas de farmacia en el municipio; 2.- Abastecimiento a clientes especiales como geriátricos; 3.- Número de guardias y frecuencia; 4.- Estado del local; 5.- Necesidad o conveniencia de reforma; 6.- Botiquines atendidos; 7.- Grado de Gestión de los colindantes; 8.- Posibles traslados; 9.- Peculiaridades de la legislación autonómica correspondiente; 10.- Área de influencia y población atendida; 11.- Posibilidad de mejorar la gestión actual; 12.- Horario de la farmacia y del centro de Salud más cercano; 13.- Posible traslado del citado centro de salud; 14.- Arrendamiento del local si lo hubiere (derecho de cesión, plazo, renta...) 15.- Grado de formación y antigüedad de los empleados; 16.- Limitaciones al derecho de transmisión, plazos y requisitos.

### *Aspectos Cuantitativos*

1.- Beneficio neto de la farmacia (ROE/ROA); 2.- Ventas actuales y previsiones futuras; 3.- Margen Bruto Ponderado; 4.- Gastos fijos; 5.- Porcentaje de recetas de activos en relación a pensionistas; 6.- Rendimiento para un comprador medio; 7.- Periodo de recuperación de la inversión; 8.- Precio medio por receta; 9.- Gastos a tener en cuenta para la inversión: financieros, constitución de hipotecas, notaría, existencias...; 10.- Claridad en las cuentas, modelos fiscales (rentas, 347, 130...); 11.- Resúmenes de facturación del Colegio de Farmacéuticos de los últimos 5 años; 12.- Estacionalidad en las ventas; 13.- Porcentaje de facturación a mutuas con respecto al total; 14.- Importe de los derechos de deducciones fiscales; 15.- Estimación del impacto en el rendimiento de una reforma o ampliación de horario.

En todo caso, si va a vender o comprar farmacia, le aconsejamos que acuda a un intermediario de su máxima confianza. Nosotros hemos intermediado en la compra de farmacias en el mismo barrio (tenemos ejemplos recientes tanto en Madrid como en Valencia) y para similar facturación han tenido precios totalmente dispares.

Hemos de reiterar, como ya hemos hecho en anteriores publicaciones, que este sector es un sector refugio y que en este año 2015 se consolidan 3 hechos fundamentales: a) incremento del gasto farmacéutico, tanto en volumen total como en número de recetas, b) mayor facilidad al crédito bancario para comprar farmacia, c) aumento de nuevos compradores de farmacia por encima de los últimos 5 años. Aspectos, tales, que nos llevan a afirmar que sí, es un buen momento para tomar una de las decisiones más importantes de su vida. Y nosotros queremos acompañarle.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [transmisiones@asefarma.com](mailto:transmisiones@asefarma.com)

## UL Cartera Activa, o cómo invertir en acciones con control de riesgo y gestión activa

**José Manuel Retamal**

Asesor de Patrimonios.

Miembro de European Financial Planning Association España



**H**ace ya tiempo que en este rincón no hablamos de un producto en concreto y esta vez vamos a hacer una excepción motivada por un producto que nos parece realmente interesante para aquellos inversores dispuestos a asumir riesgos pero que demandan una gestión dinámica de la inversión y control del riesgo.

UL Cartera Activa es un producto de seguro en formato de Unit Linked (seguro de vida en el que el tomador asume el riesgo de la inversión), cuyo objetivo es optimizar la gestión patrimonial desde un punto de vista de rentabilidad, dispersión de la inversión, protección del patrimonio, maximización fiscal y de transmisión de los activos, especialmente diseñado para aquellos inversores que les gusta invertir en acciones pero que no gestionan su cartera por unos u otros motivos.

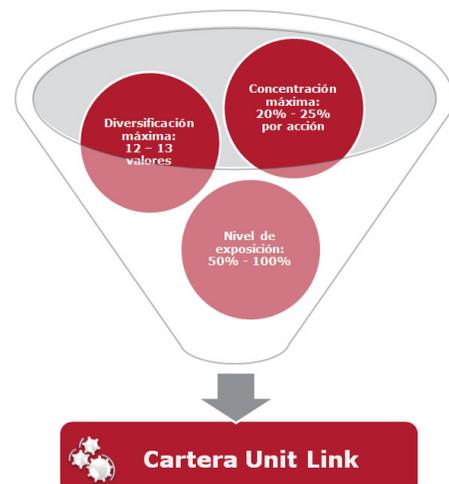
### ¿Qué ventajas tiene un producto como éste?

**Control de las tomas de decisión en la gestión:** La gestión de la cartera de inversión se hace por parte de Tressis, permitiendo al cliente delegar la gestión de la cartera de Renta Variable a través de un vehículo fiscalmente eficiente.

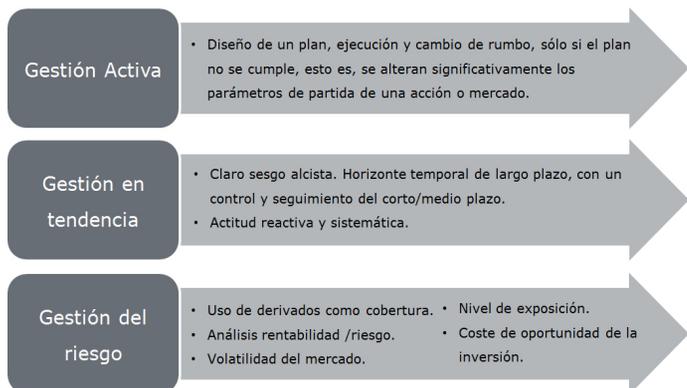
**Simplifica los trámites:** El cliente evita, con este producto, introducir, una a una, todas las operaciones de su cartera de RV en su declaración de la renta, todos los años.

**El cliente tributa cuanto él decida** rescatar por el tipo de gravamen del ahorro de los rendimientos de capital mobiliario obtenidos.

Existirá un diferimiento de impuestos, independientemente de las operaciones de la cartera, rescatando en el momento fiscal óptimo.



## Gestión activa en tendencia con control de riesgo.



**Transparencia:** reporte semanal con el resumen, los cambios y las justificaciones de los mismos y dos informes mensuales del mercado y de los valores de la cartera, así como de los movimientos realizados durante el periodo.

## Disponibilidad

**Liquidez:** El tomador del seguro podrá, en cualquier momento, ejercer el derecho de rescate total o parcial. Asimismo, la disponibilidad será diaria, acumulando el ahorro generado desde el primer día hasta el momento en el que reembolse su dinero y siempre se podrá ejercer el derecho de rescate que no supondrá ningún coste adicional para el tomador.

## Fiscalidad

**Personas físicas:** Sólo se tributará por el resultado obtenido en el momento del rescate.

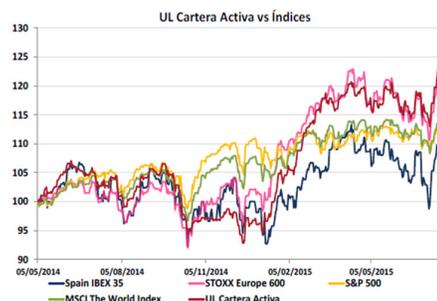
Las plusvalías obtenidas tributan como rendimiento de capital mobiliario en el IRPF. Retención del 19,5%.

En caso de fallecimiento del asegurado, tributará en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones (ISD).

**Personas jurídicas:** Se tributa de forma anual por el rendimiento generado en el periodo.

En la base imponible del Impuesto de Sociedades se integra la diferencia entre el valor liquidativo de los valores afectos a la póliza al final y al comienzo de cada periodo impositivo.

En la práctica, nos encontramos con muchos inversores que o bien por iniciativa propia, recomendaciones en prensa o de las entidades con las que trabajan, el boca a boca entre amigos, van comprando acciones sin ton ni son y no le dedican tiempo a la gestión y seguimiento de esos valores y cuando hablamos de valores hablamos de un producto especialmente delicado que requiere una gran dosis de control y perspectiva del mercado debido a la volatilidad del mismo.



EVOLUCIÓN UL CARTERA ACTIVA vs INDICES						Datos a fecha: 24/07/2015	
Valor	Precio Actual	Desde inicio	semana	1 Mes	3 meses	YTD	
UL VALORES	16,07	20,86%	-1,73%	2,01%	1,08%	25,82%	
IBEX 35	11309,3	7,94%	-1,49%	-0,11%	-1,70%	10,02%	
STOXX 600	394,6	17,14%	-2,72%	-0,67%	-3,37%	15,21%	
S&P 500	2079,7	10,35%	-2,21%	-1,37%	-1,80%	1,01%	
MSCI WORLD	1333,1	11,24%	-2,01%	-1,47%	-2,49%	4,49%	

\*La evolución de los índices en el gráfico y en el cuadro de rentabilidades están en divisa local.

Para cualquier consulta o gestión puede mandar un e-mail a: [jmretamal@asefarma.com](mailto:jmretamal@asefarma.com)



**ASEFARMA**  
Gestión Dinámica de Farmacias

## Tenemos más de 300 farmacias a la venta en toda España

20 años  
de  
experiencia  
en el sector

### Andalucía

- Almería** - Amplio local en alquiler de, 400 m<sup>2</sup>. 12h.
- Málaga** - Provincia. Facturación 1.100.000€. Única.
- Granada** - Local en alquiler y 300.000€ de facturación.
- Jaén** - Provincia. Farmacia rural. Bien comunicada. Facturación 280.000€.

### Asturias

- Farmacia en zona centro. Local en propiedad. Facturación 550.000€.
- Farmacia urbana, importante ciudad asturiana. Local en alquiler. Facturación 650.000€.

### Cantabria

- Farmacia en población importante, con local en propiedad. Facturación 1.150.000€.

### Cataluña

- Barcelona** - Excelente ubicación en la capital, turismo, local de 140 m<sup>2</sup> con zona de ventas ampliable. Recorrido. Facturación alrededor de 500.000€.
- Barcelona** - Barrio y paso, buena zona comercial. Facturación de más de 800.000€.
- Lérida** - Ciudad con todos los servicios, muy céntrica. Facturación alrededor de 600.000€.
- Tarragona** - Con recorrido. Facturación alrededor de 700.000€.
- Gerona** - provincia, céntrica, local con grandes posibilidades, facturación alrededor de 600.000€.

### Castilla y León

- Ávila** - Local en alquiler. 330.000€ facturación.
- León** - Ubicada en la provincia de León. Local en alquiler. Facturación de 800.000€.
- León** - Farmacia única en municipio en la provincia de León. Local en propiedad. Facturación de 984.000€.
- Valladolid** - capital. Local en alquiler. Facturación 615.000€.
- Zamora** - Rural muy cercana a importante ciudad de Zamora. Facturación de 455.000€.

### Comunidad de Madrid

- En Madrid capital, zona norte. 8 horas. Facturación 615.000€.
- En Madrid capital, zona norte. 8 horas. Facturación 500.000€.
- En Madrid capital, Barrio de Salamanca. Facturación 1.200.000€. Amplio local.
- En Madrid capital, venta por jubilación. Local en propiedad. Facturación 376.000€.
- En Madrid capital. Barrio de Salamanca. 8 horas. Venta por jubilación. Facturación 480.000€.
- En Madrid, zona Ctra. de la Coruña. 8 horas. Facturación 500.000€.
- En la Comunidad de Madrid, zona Sierra norte. 8 horas y local en propiedad. 625.000€ de facturación.
- En la Comunidad de Madrid, zona Ctra. de Burgos. Local en propiedad y 1.000.000€ de facturación.
- En la Comunidad de Madrid, zona Ctra. Extremadura. Amplio local en propiedad. 740.000€ de facturación.

## Visítenos



Llevamos más  
de veinte años  
trabajando  
al lado del  
farmacéutico.

### Castilla-La Mancha

- Guadalajara** - Provincia. Local con vivienda en propiedad. Facturación 315.000€.
- Guadalajara** - Provincia. Facturación 1.000.000€.
- Guadalajara** - Provincia. Farmacia rural. 180.000€ de facturación.

### Murcia

- En la costa murciana. Facturación de 272.00€, local en propiedad de 200m<sup>2</sup>. Venta por jubilación.

### Comunidad Valenciana

- Alicante** - En importante municipio de la Vega Baja de Alicante. 8 horas.
- Alicante** - En la capital. 8 horas. Facturación de 550.000€
- Valencia** capital - Facturación 1.526.000€. Horario de 8 horas. 80% venta SOE.



Un  
equipo  
a su  
servicio

Servicio  
“Llave en  
mano”