

Entradas al cine gratis por donar sangre

VIGO / LA VOZ

El Centro Comercial **Gran Vía de Vigo** pone en marcha la campaña «Donar es de cine», una iniciativa con la que impulsará la donación de sangre regalando entradas gratis al cine que se podrán canjear hasta el 25 de junio. Las personas que deseen donar podrán acudir el jueves 18 y el viernes 19 de 15.30 a 21.00 h y el sábado 20 de mayo de 10.00 a 15.00 h en el parking exterior del centro comercial. Los trabajadores de Stellantis también han demostrada su compromiso con la causa durante la última semana. Casi 700 personas donaron sangre en los cuatro días que la unidad móvil pasó en la fábrica.

La 5ª edición de Flúor profundizará en la inteligencia artificial y el audio online

La 5ª edición del Congreso Atlántico de Marketing Digital FLÚOR tendrá lugar el 25 y 26 de mayo de 2023 en Pontevedra y abordará cómo potenciar los negocios con tecnologías en auge como la inteligencia artificial o el audio online. Se trata del mayor evento sobre marketing digital del Noroeste de España, con 2 días intensos de actividad, y que reunirá a más de 20 ponentes.

Briefing Galego • [original](#)



La 5ª edición del Congreso Atlántico de Marketing Digital FLÚOR tendrá lugar el 25 y 26 de mayo de 2023 en Pontevedra y abordará cómo potenciar los negocios con tecnologías en auge como la inteligencia artificial o el audio online. Se trata del mayor evento sobre marketing digital del Noroeste de España, con 2 días intensos de actividad, y que reunirá a más de 20 ponentes. De nuevo será presencial y también será emitida en directo por *streaming* en la [web del congreso](#), y además través de un canal propio en la plataforma de Twitch.

La inteligencia artificial estará presente en varias de las conferencias y talleres, con especial atención a su uso en la creatividad publicitaria y el diseño. Igualmente, el auge del audio online y los podcast serán objeto de una mesa redonda y un taller práctico específicos.

Algunos de los ponentes ya confirmados:

- Sara Vega, Directora de Marketing y Comunicación de Fnac. Distinguida como Top 100 Mujeres líderes 2023, y premio Capital Woman 2022.
- José Cabanas, CMO de Hijos de Rivera, protagonista de la expansión del grupo empresarial de Estrella Galicia, al que se incorporó como responsable de Marketing hace 17 años.
- Fernando Muñoz, especialista en posicionamiento en buscadores (SEO), socio del Grupo Raíz
- Simone Serasini, Director Creativo de la agencia multinacional Accenture Song, que ha absorbido en España a Shackleton.
- Oscar de Castro, Director Global de Comunicación y Estrategia Creativa de Pull&Bear.
- Alejandra Chacón, Directora de estrategia en Havas Media, influencer y activista especialista en género, comunicación y publicidad. Es Top Voice en LinkedIn.



MESAS REDONDAS

También habrá una mesa redonda sobre marketing en centros comerciales, en la que participarán responsables de centros destacados en España como Caleido (Madrid), **Aneclub** (Castelldefels), Puerto Venecia (Zaragoza) y Marineda City (A Coruña). Hablarán, entre otros temas, sobre las estrategias de captación de visitantes y la gestión de la experiencia de cliente con tecnologías digitales.

Otra mesa redonda se centrará en el boom del audio online, (podcast, música, radio) con tres de sus grandes protagonistas. Por un lado una plataforma líder mundial, como Spotify; en segundo lugar un grupo de medios, como Prisa, creador de plataformas como Podium Podcast y otras; y en tercer lugar Audiomotion, consultora especializada en publicidad en audio digital.

ORGANIZACIÓN Y PATROCINADORES

El congreso está organizado por el Clúster de Comunicación de Galicia, que une a toda la cadena de valor de la comunicación de Galicia: empresas y profesionales de Marketing, de Comunicación, diseñadores, creativos, agencias de publicidad, de medios, marketing digital, impresores, etc. Forman parte del Clúster asociaciones profesionales como la Asociación Galega de Marketing MARKEA, la Asociación de Directores de Comunicación DIRCOM Galicia, la asociación CREATIVIDADE GALEGA o la asociación de Organizadores Profesionales de Congresos OPC Galicia.

Un comité técnico integrado por más de 20 profesionales y empresas del sector, colaboró durante todo el año volver a celebrar el evento presencial, por lo que Flúor representa un proyecto colectivo de todo el sector gallego de la comunicación.

El patrocinador principal del Congreso continúa siendo la Concellería de Promoción Económica del Concello de Pontevedra, ciudad que acoge la versión presencial desde su inicio en 2019, y cuya imagen estará presente durante la retransmisión en línea del Congreso. También, como evento que aglutina a todo un sector gallego, cuenta con el patrocinio destacado de la Consellería de Emprego e Igualdade de la Xunta de Galicia. Son protagonistas también con su patrocinio ABANCA, la agencia ICON del grupo Recados Carmen, AVANTE Evolumedia, la Diputación de Pontevedra, el Consello Social da Universidade de Vigo, Redegal y Dinahosting.



Las cifras de **Lar** podrían mostrar un incremento del +5% tanto en ingresos como en Ebitda

Intermoney | **Lar** España (Comprar, Precio Objetivo 8 euros) anunciará sus resultados del 1Te el próximo viernes 19 de mayo con el mercado abierto, celebrando una presentación ese mismo día a las 16:30 horas. Esperamos que las cifras muestren un incremento del +5% tanto en ingresos como en EBITDA, como se puede ver en la tabla adjunta, tanto debido al efecto de la inflación, parcialmente compensada por mayores costes, que sorprendieron favorablemente hace un año.

original



Intermoney | **Lar** España (Comprar, Precio Objetivo 8 euros) anunciará sus resultados del 1Te el próximo viernes 19 de mayo con el mercado abierto, celebrando una presentación ese mismo día a las 16:30 horas. Esperamos que las cifras **muestren un incremento del +5% tanto en ingresos como en EBITDA**, como se puede ver en la tabla adjunta, tanto debido al efecto de la inflación, parcialmente compensada por mayores costes, que sorprendieron favorablemente hace un año. Otros datos operativos, tales como la afluencia a los centros o las ventas de inquilinos, confirmarían cifras superiores respecto a los niveles prepandemia. Nuestra previsión de resultado neto, 25 Mn, incluye una plusvalía por 15 Mn por la recompra de bonos.

Confirmamos Comprar en Lar España, así como el PO de 8,0 a diciembre de 23e. Pensamos que, pese a las actuales incertidumbres, los motivos de compra del valor siguen vigentes: además del potencial de revalorización superior al 70%, **Lar** ha mostrado una recuperación ya total post Covid de los niveles de afluencia (*footfall*). Otros datos positivos son: **1)** mayor crecimiento de visitas e ingresos de clientes respecto a la media nacional en los últimos 4-5 años; **2)** control de costes coincidiendo con el fin de la pandemia; **3)** un ratio LtV razonable del 40%, en el que los próximos vencimientos relevantes de deuda se sitúan en 2026e; y **4)** recuperación actual del dividendo hasta un rendimiento de más del 10%. Pensamos además que el Investor Day de junio pasado añadió puntos positivos para el valor, tales como: **1)** los objetivos de ingresos, +7% TACC hasta 2025e, superan nuestras previsiones claramente; mientras que **2)** la guía del apalancamiento constante en el 40-45% pensamos que implica importantes crecimientos de dividendo los próximos años. Por último, creemos que, dada la alta calidad de los activos de la socimi, una eventual OPA por parte de Castellana solo tendría posibilidades de éxito en el caso se ofrecer al menos nuestro PO de 8 en efectivo.

Lar España - Previsiones de resultados trimestrales 1T 23e

Mn€, %	2021	1T 22	1S 22	2022	IMV 1T 23e
Ingresos	79	21	42	84	22
<i>Inc. anual (%)</i>	<i>-18</i>	<i>-14</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>5</i>
C. Comerciales	77	20	40	80	21
<i>Inc. anual</i>	<i>-17</i>	<i>-15</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
EBITDA	50	13	27	60	14
<i>Inc. anual (%)</i>	<i>-30</i>	<i>-25</i>	<i>17</i>	<i>20</i>	<i>5</i>
Revalorizaciones	-1	0	41	33	0
G. Financieros	-25	-4	-9	-15	-4
Participadas	0	0	0	0	0
B. Neto	26	7	55	73	25
<i>Inc. anual (%)</i>	<i>-150</i>	<i>-42</i>	<i>555</i>	<i>178</i>	<i>257</i>

Fuente: Intermoney Valores, Lar España

Entrada de cine y un detalle sorpresa de regalo por donar sangre en Vigo

El Centro Comercial **Gran Vía de Vigo** pone en marcha, en colaboración con la Axencia Galega de Sangue, Órganos e Tecidos (ADOS), la campaña Donar es de Cine, que servirá para impulsar la donación de sangre regalando una entrada de cine y un detalle sorpresa por persona. Tanto la clientela de la superficie de compras y ocio como su personal podrán donar sangre durante tres días: **jueves 18 de mayo, viernes 19 y sábado 20**.

Redacción • [original](#)



Punto de donación en el **Gran Vía de Vigo** en una campaña anterior. / Foto: CCGV

El Centro Comercial **Gran Vía de Vigo** pone en marcha, en colaboración con la Axencia Galega de Sangue, Órganos e Tecidos (ADOS), la campaña Donar es de Cine, que servirá para impulsar la donación de sangre **regalando una entrada de cine y un detalle sorpresa** por persona.

Tanto la clientela de la superficie de compras y ocio como su personal podrán donar sangre durante tres días: **jueves 18 de mayo, viernes 19 y sábado 20**. La iniciativa se desarrollará en las instalaciones del recinto comercial, en horario de mañana y de tarde, para facilitar la participación del mayor número de personas.

Concretamente, se podrá acudir el **jueves y el viernes de 10.00 a 14.30 y de 15.30 a 21.00 horas**. Mientras, el punto de donación permanecerá disponible de **10.00 a 15.00 horas durante el sábado**.

Se habilitará un espacio específico para la ocasión en la **zona acristalada que se encuentra al final del aparcamiento exterior** del centro comercial. **No será necesaria cita previa**, ya que se atenderá a cada donante por estricto orden de llegada.

El **Gran Vía de Vigo** agradecerá a todas las personas su gesto solidario con una **entrada de cine gratuita que podrán canjear hasta el 25 de junio en Gran Vía Cines**. Asimismo, entregará un **obsequio sorpresa**.

De esta manera, la superficie comercial **repite, por segundo año consecutivo**, su colaboración con la ADOS, cuyo único fin es promover la donación de sangre, médula y todo tipo de tejidos para atender la fuerte demanda de los hospitales gallegos y tratar el mayor número de patologías posibles.

Antonio Aspas (Buy & Hold): "La banca no se ve forzada a subir sus depósitos para retener clientes"

Hablar de Buy & Hold Capital es hacerlo de una de las pocas gestoras de instituciones de inversión colectiva domiciliadas en València, que sigue creciendo periódicamente. La misma que el 2 de junio cumplirá seis años desde que la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) le diera la pertinente autorización para operar.

original

- [Compartir](#)
- [Tweet](#)
- [Linkedin](#)
- [Menéame](#)



Antonio Aspas. Foto: BUY & HOLD

2/05/2023 -

MURCIA. Hablar de **Buy & Hold Capital** es hacerlo de una de las pocas gestoras de instituciones de inversión colectiva domiciliadas en València, que sigue creciendo periódicamente. [La misma que el 2 de junio cumplirá seis años desde que la Comisión Nacional del Mercado de Valores \(CNMV\) le diera la pertinente autorización para operar.](#)

Antonio Aspas, Julián Pascual y Rafael Valera son el 'core' de dicha gestora, que fue una de las primeras en anticiparse a la desbandada de las sociedades de inversión de capital variable en España. [Fue a primeros de enero de 2021 cuando decidió integrar las sicavs que gestionaba en sus fondos de inversión en Luxemburgo.](#) Y a fe que acertaron de pleno.

Pero nada mejor que hablar de todo ello y más con **Antonio Aspas**, que una vez más atendió amablemente la llamada de este diario. A continuación, la charla mantenida con el financiero valenciano:

-En primer lugar, ¿por qué momento atraviesa Buy & Hold? ¿Qué números nos puede aportar al respecto (empleados, clientes, activos financieros, rentabilidades, volumen bajo gestión)?

-El año está siendo bastante positivo, dado que tenemos todos nuestros fondos en los primeros puestos del ranking y la mayoría de ellos cuentan con 4 y 5 estrellas de Morningstar. Por el lado de los activos, también está siendo muy bueno porque hemos aumentado los activos bajo gestión, tanto por suscripciones como por revalorización de las carteras. Los primeros inversores de Buy & Hold ya han visto multiplicar por cuatro su inversión en el tiempo que llevamos gestionando nuestra estrategia de renta variable. Gracias a la confianza de ellos -y los que vinieron después- sumamos 270 millones de euros bajo gestión y superamos los 3.000 partícipes.

-¿Qué objetivos se han marcado para finales del presente ejercicio?

-Nuestro objetivo siempre es intentar superar la rentabilidad de nuestros índices de referencia en cada categoría.

"Tengo un cuadro colgado detrás de mi puesto de trabajo en el que se detallan las noticias negativas que se han producido cada año"

-¿Cómo explicaría a alguien no ducho en mercados que las bolsas no solo se han recuperado de la crisis pandémica sino también de la invasión rusa sobre Ucrania?

-Tengo un cuadro colgado detrás de mi puesto de trabajo en el que se detallan las noticias negativas que se han producido cada año. Desde guerras y revoluciones hasta crisis económicas, pasando por pandemias, quiebras de bancos... A pesar de ello, las bolsas suben a medio plazo, ya que lo que hace que repunten en general -y la cotización de las empresas en particular- es el crecimiento del beneficio por acción, el cual está bastante alineado con el crecimiento del PIB nominal. A pesar de la pandemia y de la invasión de Ucrania, el PIB mundial ha aumentado como también el beneficio por acción de las empresas, por lo que es lógico que las bolsas estén por encima de los niveles previos a estas dos tragedias.

-¿Qué tiene que tener una compañía para formar parte de la cartera de Buy & Hold?

-Aquí distinguiríamos entre las carteras de renta variable y las de renta fija. En las primeras buscamos compañías en las que se junte un negocio con ventajas competitivas que le permitan crecer a largo plazo, un gran equipo directivo y una valoración razonable. Por su parte, en renta fija lo hacemos en aquellos sectores que están atravesando por dificultades que pueden hacer que se reduzcan los beneficios, pero en los que no haya riesgos para la supervivencia de la compañía. A modo de ejemplo lo hacemos en bonos de bancos solventes como BBVA, Sabadell, Unicredit o Cajamar; en inmobiliarias como Lar España o Canary Wharf; y de líneas aéreas como Air France-KLM o Wizz Air.



De izquierda a derecha: Antonio Aspás, Julián Pascual y Rafael Valera. Foto: BUY & HOLD

-Llega mayo y con ello el viejo axioma bursátil de 'Sell in may and go away', ¿lo aplicaría usted este año?

-Fieles a nuestro nombre Buy & Hold (comprar y mantener, en inglés), nos sentimos cómodos comprando compañías excelentes y manteniéndolas en cartera durante años. El periodo medio de permanencia de una acción en nuestra cartera es de tres años, pero tenemos empresas como LVMH o Vidrala que llevan más de diez años en cartera.

-Hablando de mayo también llegan las reuniones del BCE y la FED en la primera semana,

¿atisba nuevas subidas de tipos de interés de ambos bancos centrales? ¿Agresivas?

-Aunque no invertimos según criterios macro, sí que tenemos nuestra visión y actualmente es que la inflación se va a seguir moderando durante los próximos meses. De ahí que no creemos que le quede mucho recorrido al alza a los tipos de interés.

"Si los precios del petróleo se mantienen por debajo de los 100 dólares por barril, esperamos que la inflación vuelva al 2% en 2024"

-¿Lo están haciendo bien los bancos centrales a la hora de combatir la inflación? ¿Cuándo la veremos en torno al 2% que históricamente ha sido su objetivo?

-Después de tantos años con inflaciones bajas, el repunte de la inflación les ha pillado con el pie cambiado y les ha obligado a actuar más agresivamente de lo recomendado para controlar las subidas de los precios. Si los precios del petróleo se mantienen por debajo de los 100 dólares por barril, esperamos que la inflación vuelva al 2% en 2024.

-¿Son las Letras del Tesoro un atractivo activo -pese a que la inflación está muy por encima de lo que ofrecen- para aquellos inversores conservadores que han canalizado sus ahorros a través de unos depósitos bancarios con tipos simbólicos en España?

-Para un inversor muy conservador es un buen activo que -aunque no le va a permitir mantener el poder adquisitivo- le va a permitir amortiguar el impacto de la inflación en su patrimonio. Para un inversor moderado, existen mejores alternativas, como pueden ser los fondos de renta fija a largo plazo o un fondo mixto. En este sentido, en Buy & Hold hemos querido aportar a este tipo de inversor nuestra experiencia en la gestión de renta fija con el fondo B&H Deuda, del que hemos rebajado comisiones e importe mínimo de entrada. Nuestro objetivo es aportar a nuestros clientes una alternativa más rentable que las propias Letras del Tesoro o las cuentas remuneradas más el atractivo añadido del diferimiento fiscal aplicable a los fondos de inversión traspasables.



Antonio Aspas. Foto: BUY & HOLD

-¿Por qué la banca española no es tan 'generosa' a la hora de remunerar el pasivo con depósitos como ocurre con otras entidades europeas?

-Principalmente porque al cliente español le cuesta más moverse de entidad y, por tanto, los bancos no se ven forzados a aumentar la remuneración para retener a los clientes. Si los clientes empezaran a mover su dinero a entidades que diesen una mayor remuneración, veríamos que pronto aumentaría el interés que les pagarían los bancos.

-¿Qué va a suponer para la inversión/especulación que el Parlamento Europeo haya aprobado el Reglamento de Mercados de Criptoactivos (MiCA)?

-Todo lo que suponga una mayor regulación y transparencia en un mundo tan opaco como el de los criptoactivos es positivo.

"Somos una de las veinte gestoras españolas con mayor patrimonio en Luxemburgo"

-Ustedes fueron de los primeros en integrar las sicavs que gestionaban en sus fondos en Luxemburgo y el tiempo les dio la razón a la vista de la criba que hay en este tipo de sociedades de inversión colectiva. ¿Qué tal les va por aquellos lares?

-Pensamos que el movimiento fue acertado y de hecho somos una de las veinte gestoras españolas con mayor patrimonio en Luxemburgo. Además de aportar y reforzar nuestra seguridad jurídica, esto ha facilitado la distribución de nuestros fondos de inversión en diferentes plataformas internacionales y de banca española. En este sentido ha favorecido su contratación tanto por parte de agentes de banca privada como por inversores finales, que ven valor en nuestras estrategias.

-Por último, ¿qué tal sigue funcionando el área de banca privada que abrieron en su web a finales de 2021?

-El balance después de estos dos primeros años de funcionamiento es bastante bueno. Ha ayudado a que se nos conozca más en el mundo de la banca privada y a establecer una vía directa y segura de contacto entre los agentes y los socios de Buy & Hold.

A Ànecblau le gusta el cine

El centro comercial de Lar en Castelldefels (Barcelona) convoca la tercera edición del concurso Microcortos ànecblau con el objetivo de apoyar la cultura y la producción cinematográfica. Concurso de cortos en Ànecblau. El centro comercial de Castelldefels (Barcelona), propiedad de Lar España Real Estate Socimi y gestionado por Gentalia, ha abierto la convocatoria de la tercera edición del Concurso de Microcortos ànecblau con el objetivo de apoyar a la cultura y al talento.

original

El centro comercial de Lar en Castelldefels (Barcelona) convoca la tercera edición del concurso Microcortos ànecblau con el objetivo de apoyar la cultura y la producción cinematográfica.



Concurso de cortos en Ànecblau. El centro comercial de Castelldefels (Barcelona), propiedad de Lar España Real Estate Socimi y gestionado por Gentalia, ha abierto la convocatoria de la tercera edición del Concurso de Microcortos ànecblau con el objetivo de apoyar a la cultura y al talento.

Tras la celebración de sus actividades por el Día del Libro, Ànecblau lanza ahora otra iniciativa cultural: su Concurso de Microcortos. Como en ediciones anteriores, el centro comercial muestra así su apuesta por el mundo audiovisual y su respaldo a los jóvenes talentos, entregando un primer premio de 2.000 euros al mejor filme presentado a concurso, en opinión del jurado.

Ànecblau conserva los principales elementos del certamen. La temática es libre y un jurado compuesto por representantes de Ànecblau y profesionales del sector del cine seleccionará los doce microcortos que serán proyectados en pantalla grande en el Cine Yelmo del centro comercial, el 7 de julio.

Será entonces cuando los miembros del jurado decidan la propuesta ganadora, cuyo autor o autora será agraciado con 2.000 euros. Todos los galardones repartidos por Ànecblau en su Concurso de Microcortos se entregarán en la gala del 7 de julio. Los interesados en presentar su microcorto al certamen podrán hacerlo hasta el 16 de junio.

Gana 2.000 euros con tu talento. Participa en el Concurso de Microcortos ànecblau

El Llobregat • original



Centro Comercial ànecblau (Foto: Lar España Real Estate Socimi)



Por Redacción

El Centro Comercial ànecblau, que es propiedad de Lar España Real Estate Socimi y está gestionado por Gentalia, ha iniciado la convocatoria de la tercera edición de su Concurso de Microcortos ànecblau el jueves 4 de mayo. El concurso cuenta con más premios y sigue manteniendo su compromiso de apoyar la cultura y el talento del Baix Llobregat.

Será en la ceremonia del 7 de julio cuando el jurado seleccione al ganador del Concurso de Microcortos organizado por ànecblau, quien recibirá un premio de 2.000 euros. Todos los premios serán entregados en la misma gala.

El centro comercial ànecblau ha lanzado su Concurso de Microcortos después de celebrar sus actividades por el Día del Libro. Esta iniciativa cultural demuestra la apuesta del centro comercial por el mundo audiovisual y su respaldo a los jóvenes talentos. El primer premio otorgado por el jurado será de 2.000 euros al mejor filme presentado a concurso, como en ediciones anteriores.

Si deseas participar en el concurso de microcortos de ànecblau, tienes hasta el 16 de junio para enviar tu obra a través del correo electrónico [\[email protected\]](mailto:) Las bases del concurso están disponibles en la página web de ànecblau.

Ànecblau mantiene los elementos principales del concurso que le han llevado al éxito en años anteriores. La temática es libre y un jurado formado por representantes de la organización y expertos en cine seleccionará doce microcortos para su proyección en el Cine Yelmo del centro comercial el 7 de julio.

Premios

La organización de Ànecblau ha ampliado su certamen en comparación con los dos años anteriores. La novedad más destacada para el año 2023 es la creación de un nuevo premio que reconocerá la mejor actuación. Con este galardón, el centro comercial busca valorar y fomentar el trabajo de los actores y actrices, así como dar visibilidad a su talento. El ganador o ganadora recibirá un premio de 200 euros para gastar en Ànecblau.

Este año, el centro comercial Ànecblau ha añadido una nueva distinción a su premio al filme favorito del público. A diferencia de años anteriores, no habrá selección previa del jurado para los microcortos presentados a concurso. En su lugar, el público podrá ver todos los cortometrajes y votar por su favorito en la web de Ànecblau. El ganador o ganadora recibirá un premio de 500 euros para gastar en el centro comercial. Las votaciones estarán abiertas desde el 22 de junio hasta el 2 de julio.

Centro Comercial Ànecblau

Anècblau, "Somos Abiertos, Somos Castelldefels". Somos el centro comercial líder en el Baix Llobregat, ofreciendo una amplia variedad de opciones en moda, alimentación, restauración y entretenimiento.

Cuenta con una SBA total de más de 30.000 m² y en 2020 finalizó una ambiciosa reforma de la zona de restauración y ocio, que invita a disfrutar del espíritu mediterráneo con un atractivo diseño abierto al exterior a través de su imponente vidriera.

Su oferta comercial incluye marcas nacionales e internacionales populares, como: Zara, Massimo Dutti, Bershka, Oysho, Pull&Bear, H&M, Tous, Benetton, Rituals, Mercadona, Veritas, Sushisom, McDonald's, y cines Yelmo, con 9 salas de cine Premium.

La empresa cuenta con un club de fidelización llamado "El Club de los Disfrutones" que brinda a los clientes experiencias y ventajas exclusivas, así como incentivos y premios.