ES HORA DE HACER NEGOCIOS

negolution

MARCH 2017 ISSUE 03

LA ENTREVISTA / THE INTERVIEW
¿CÓMO SELECCIONAR AL CANDIDATO IDEAL PARA TU NEGOCIO?
TIPS FOR PICKING THE BEST CANDIDATE FOR YOUR BUSINESS

HIROCHI
UN ROBAINA CON NOMBRE PROPIO
A ROBAINA WITH HIS OWN NAME

PAGE 23

FERNANDO FUNES
TRABAJAR EL CAMPO NO ES UN CASTIGO...
THE REWARD OF WORKING THE LAND...

PASARELAS DE... ¡¿ESTIÉRCOL?!
PRÊT-À-PORTER... MANURE?!

AGRICULTURA DE PRECISIÓN: DEL LABORATORIO AL SURCO
PRECISION AGRICULTURE: FROM LABS TO FARMS...

THE AGRICULTURE ISSUE

DEUS
EXPERTOS CONTABLES

CALLE 60 #108 APTO 2 E/ 1RA Y 1RAA, MIRAMAR, PLAYA, LA HABANA, CUBA
+537 72067848

SUMARIO CONTENTS

MARCH 2016 / ISSUE 03

06 **NEGOLUTION**
QUERIDOS LECTORES
DEAR READERS
***por** / by Marta Deus / Rigo García / Danay Galletti*

10 **CASOS DE ÉXITO / *A HISTORY OF SUCCESS***
FERNANDO FUNES
TRABAJAR EL CAMPO NO ES UN CASTIGO...
THE REWARD OF WORKING THE LAND...
***por** / by Ismael Francisco*

LIU YONG HAO EL GRANJERO BILLONARIO
THE ZILLIONAIRE FARMER

16 **IN BEST**
SIEMBRAN EN EL CONGRESO
SEMILLAS DEL COMERCIO CON CUBA...
SEEDS OF CUBAN TRADE IN CAPITOL HILL...

19 **CURIOSIDADES / *CURIOSITIES***
COSECHANDO EN SILICON VALLEY
START-UPS AGRÍCOLAS
HARVESTING IN SILICON VALLEY:
8 AGRICULTURAL START-UPS
***por** / by Charly Morales Valido*

23 **LA ENTREVISTA / *THE INTERVIEW***
HIROCHI, UN ROBAINA
CON NOMBRE PROPIO
HIROCHI A ROBAINA WITH HIS OWN NAME

29 **BIZ ADVICE**
LA ENTREVISTA
THE INTERVIEW
***por** / by Yinet Moleiro*

LA ENTREVISTA, LO QUE NECESITAS
TENER EN CUENTA
THE INTERVIEW, LO QUE NECESITAS
TENER EN CUENTA

37 **NOTICIAS / *NEWS***
AGRICULTURA DE PRECISIÓN:
DEL LABORATORIO AL SURCO
PRECISION AGRICULTURE: FROM LABS TO FARMS...
***por** / by Charly Morales Valido*

negolution

DIRECCIÓN EJECUTIVA MARTA E. DEUS / RIGO GARCÍA BERRIEL **DIRECTOR CREATIVO** ROGER CAMPOALEGRE **EDICIÓN Y CORRECCIÓN DE ESTILO** CHARLY MORALES **GESTIÓN COMERCIAL** MA. KARLA VALDÉS **TRADUCCIÓN** IBIS HERNÁNDEZ **FOTOGRAFÍA** ISMAEL FRANCISCO / DENNY RODRIGUEZ **COLABORADORES** CARLOS M PARRA / RICARDO TORRES / DEEPA MIRCHANDANI / YINET MOREIRO / PEDRO GAVILANES / JUAN PEREZ / ALEXANDRA VALKENBURG
TLF: 55396607 / www.negolution.com / negolution@gmail.com

www.revolico.com

SUMARIO
CONTENTS

41 **AGENDA / *SCHEDULE***
***por** / by María Karla Valdés*

42 **PITCH**
PAAS PROYECTO DE APOYO
A UNA AGRICULTURA SOSTENIBLE EN CUBA.
PROJECT OF SUPPORT FOR A SUSTAINABLE AGRICULTURE IN CUBA.

46 **GREEN BIZ**
PASARELAS DE... ¡¿ESTIÉRCOL?!
PRÊT-À-PORTER... MANURE?!
***por** / by Charly Morales Valido*

48 **LA COLUMNA / *THE COLUMN***
EL MISTERIO DE LA AGRICULTURA CUBANA
THE MYSTERY OF CUBAN AGRICULTURE
***por** / by Ricardo torres*

53 **EMPRENDIMIENTO SOCIAL**
SOCIAL ENTERPRENEURSHIP
NEGOCIOS Y BIENESTAR DEL AGRICULTOR...
¿PUEDEN COEXISTIR?
BUSINESS AND FARMER WELFARE –
CAN THE TWO REALLY GO HAND IN HAND?
***por** / by Deepa Mirchandani*

EN PORTADA
***/** ON THE COVER:*
HIROCHI ROBAINA
PHOTO:
DENNYS RODRÍGUEZ

DESCARGA
DOWNLOAD
www.negolution.com

DEAR READERS

QUERIDOS LECTORES

ES IMPOSIBLE VENCER A ALGUIEN QUE NUNCA SE RINDE
IT'S HARD TO BEAT A PERSON THAT NEVER GIVES UP

Babe Ruth

Este número es muy especial, se trata de personas que quieren hacer un mundo mejor a través de la extracción de productos de una forma sostenible. ***Negolution*** les trae una entretenida entrevista con Hirochi Robaina ¨El Principe del Tabaco¨, hablaremos de una diseñadora que ha logrado lujosas telas de excremento animal, le rogamos no se pierda la sección de BizAdvice y por supuesto como de costumbre les obsequiamos motivadoras historias que les servirán de impulso para iniciar o continuar con sus proyectos.

Y es que no se puede hablar de un verdadero ***Negolucionario*** sin mencionar a aquellos hombres de campo que decidieron llevar sobre sus hombros la responsabilidad de extraer de la tierra alimentos de forma sustentable. Hombres que además de tener el cúmulo de problemas que todo ***Negolucionario*** posee, deben también enfrentarse a las condiciones que le impone la naturaleza... y es por eso que cuando el sol apenas despierta ya ellos están en el campo porque sólo con sacrificio se pueden buscar ingeniosas soluciones para la falta de recursos, las sequias, las plagas o sobreponerse a inundaciones que acaban con absolutamente todo menos con el amor que sienten por su terruño.

Uno de esos hombres es Francisco Pérez quien ha dedicado cuatro de sus seis décadas de vida a cultivar vegetales, y el secreto de su éxito no involucra complicados elementos químicos. Con la convicción de quien es maestro de su oficio, ¨Pancho¨ afirma que no hay abono como el amor.

Por eso a las nuevas generaciones les recomienda paciencia y aprovechar los privilegios de la tierra. ¨No se trata de sembrar y regresar al cabo de un tiempo a recogerlo¨. Hay que dormir con el cultivo darles las buenas noches y los buenos días. ¨No importa que la gente piense que estás loco¨, en su caso es una locura rentable¨

La tierra es de donde vinimos, pertenecemos a ella, a ella le debemos los productos que consumimos, debemos tener un gesto con la tierra, conocerla, cultivarla; Negolutionarios, debemos amarla.

por / by **MARTA DEUS / RIGO GARCÍA / DANAY GALLETTI**

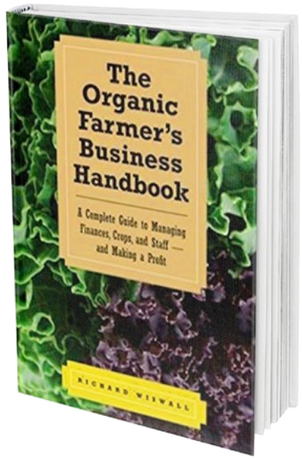
This issue is very special, it is about people who want to make a better world through the sustainable agriculture. Negolution brings you an entertaining interview with Hirochi Robaina ¨The Prince of Tobacco¨, we will talk about a designer who has achieved luxurious fabrics of animal excrement, please do not miss the section of BizAdice and of course as usual we give you motivating stories that help to find the impulse to start or continue with your projects.

And you can not speak of a true Negolutionary without mentioning those countrymen who decided to carry on their shoulders the responsibility of take food out sustainably from the earth. Men who, in addition to having the common problems that all the Negolutionaries, must also face the conditions imposed by nature ... and that´s why when the sun barely awakens they are already in the field. Only with sacrifice you can find ingenious solutions for lack of resources, droughts, pests or overcoming floods that end up with everything but the love they feel for their homeland.

One of those men is Francisco Perez who has dedicated four of his six decades of life to growing vegetables, and the secret of his success does not involve complicated chemical elements. With the conviction of who is master of his craft, ¨Pancho¨ affirms that there is no fertilizer like love.

That´s why the new generations recommend patience and take advantage of the privileges of the land. ¨It´s not about sowing and returning after a while to collect.¨ We have to sleep with the crop to say good night and good morning. ¨It does not matter that people think you're crazy¨, in his case it´s profitable madness.

The land is where we came from, we belong to it, we owe the products we consume, we must have a gesture with the land, know it, cultivate it; Negolutionaries, we must love it.



Hay montones de libros y fuentes sobre cómo producir cultivos orgánicos, qué variedades plantar, sus necesidades de nutrientes y consejos culturales para el éxito. Pero las técnicas de producción rara vez limitan el éxito de una granja: más bien es la falta de rendimientos rentables confiables.

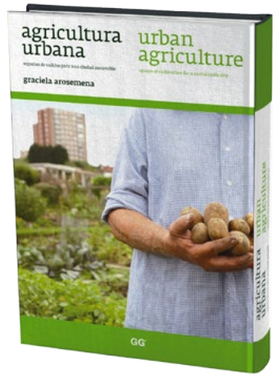
Los agricultores disfrutan de su trabajo por muchas razones: sembrar semillas, trabajar el suelo, maravillarse con las plantas que crecen. La satisfacción fundamental proviene de producir comida, trabajar al aire libre, ser el propio jefe, y trabajar íntimamente con la naturaleza. Sin embargo, los agricultores a menudo tienen una reacción alérgica al fin de la actividad agropecuaria y tienen un enfoque directo en las finanzas. Los mundos de la agricultura y los negocios eventualmente colisionarán, y los agricultores a menudo no están informados de los conceptos de negocio y las herramientas que se necesitan para navegar hacia adelante de manera eficaz y rentable.

Richard escribió The Organic Farmer's Business Handbook para ayudar a los agricultores a ser financieramente sostenibles. En un estilo fácil de leer, el libro de Richard está repleto de información increíblemente útil que es difícil de encontrar en otro lugar.

There are loads of books and resources on how to produce organic crops- what varieties to plant, their nutrient needs, and cultural tips for success. But production techniques rarely limit a farm's success: rather it is the lack of dependable profitable returns.

Farmers enjoy their work for lots of reasons: sowing seeds, working the soil, marveling at the plants that grow. Fundamental satisfaction comes from producing food, working outdoors, being one's own boss, and working intimately with nature. But farmers often have an allergic reaction to the business end of farming and take a head-in-the-sand approach to finances. The farming and business worlds will eventually collide, and farmers are often uninformed of the business concepts and tools that are needed to navigate forward effectively and profitably.

Richard wrote The Organic Farmer's Business Handbook to help farmers become financially sustainable. In an easy to read style, Richard's book is packed with incredibly useful information that is hard to find elsewhere.



La proliferación de huertos urbanos en las ciudades no es un fenómeno circunstancial: responde a una serie de necesidades económicas, urbanísticas, ambientales y sociales que reflejan un cambio profundo en la concepción de la ciudad y en su relación con el entorno agrícola. El presente estudio analiza la situación actual de la agricultura urbana y aporta propuestas metodológicas concretas para introducir el cultivo agrícola en la ciudad y en los edificios. Tras abordar la relación entre agricultura y sostenibilidad, el libro describe la experiencia de algunas ciudades que han introducido con éxito la agricultura en la planificación urbana (Viena, Toronto, La Habana, Rosario, Barcelona y Girona) y proporciona una serie de criterios y estrategias de actuación en los ámbitos del urbanismo y la construcción. Pensado como guía básica para conocer y desarrollar proyectos de agricultura urbana, el libro se dirige a arquitectos, paisajistas y urbanistas, así como a todas aquellas personas interesadas en los huertos urbanos.

The proliferation of urban gardens in cities is not a circumstantial phenomenon: it responds to a series of economic, urban, environmental and social needs that reflect a profound change in the conception of the city and its relation with the agricultural environment. The present study analyzes the current situation of urban agriculture and provides concrete methodological proposals to introduce agricultural cultivation in the city and in buildings. After discussing the relationship between agriculture and sustainability, the book describes the experience of some cities that have successfully introduced agriculture in urban planning (Vienna, Toronto, Havana, Rosario, Barcelona and Girona) and provides a series of criteria and strategies Of action in the areas of urban planning and construction. Designed as a basic guide to know and develop urban agriculture projects, the book is aimed at architects, landscapers and town planners, as well as all those interested in urban gardens.

TRABAJAR EL CAMPO NO ES UN CASTIGO...

THE REWARD OF WORKING THE LAND...

por / by **ISMAEL FRANCISCO**

Fernando Funes tiene la virtud del optimismo, y una envidiable capacidad para verle el lado bueno a las cosas, digan lo que digan. Apenas habían transcurrido unos instantes desde que Negolution llegó a Finca Marta, el paraíso agro-sostenible que Funes construyó a solo 20 kilómetros de La Habana, y ya nos había convencido de que trabajar en el campo no es un castigo, que el error no es un problema, y que hasta las piedras pueden ser un recurso muy valioso cuando la agricultura es asumida con pragmatismo y amor.

Nacido en un hogar de científicos agrónomos, Funes siguió la tradición familiar. Con lo aprendido en Cuba y en un doctorado en Holanda, se propuso desafiar los inconvenientes de la naturaleza y transformarlos en oportunidades. Para hacerlo, partió de varios presupuestos, como asumir su empresa con el goce de quien desarrolla una actividad económica muy noble, y sin miedo a equivocarse, porque el error, después de todo, es la base para el cambio y el desarrollo del sistema.

Además, era preciso evitar el uso de recursos externos que generaran dependencia y buscó una agricultura sustentable sobre bases ecológicas, en la cual recursos naturales como el aire, el sol, la biomasa o las flores sean tan importante como los financieros. Por otro lado, como Funes sabía que nadie le daría oportunidades que él no se buscara, puso todo su empeño en aprovechar las existentes para incrementar sus posibilidades de desarrollo.

Y así, poco a poco, Funes convirtió unas tierras olvidadas, cundidas de piedras y marabú, secas, en una finca rentable, con un prestigio y solvencia económica que le permite pagar salarios muy por encima de la media estatal. No hubo magia, ni milagros: su estrategia fue trabajar y trabajar... Así, de aquel pedregal maldito salieron la vaquería, la casa, los canteros, un sistema de biogás que garantiza la energía para cocinar, un profundo pozo cuya bomba sumergida -alimentada por paneles solares- lleva el agua a toda la finca.

Con apenas 18 trabajadores, Funes logra cerrar su ciclo económico hoy en día sin mayores contratiempos: producir, procesar, comercializar y estar en contacto con sus consumidores. Su gente tiene garantizada una alimentación adecuada, buenas condiciones de trabajo, un buen sueldo sustentado en la productividad, con posibilidades de aumento semestral, y hasta un aguinaldo a fin de año.

Finca Marta es reconocida por su apicultura, que produce miel de abeja, propoleo y polen, así como por el cultivo de más de 60 productos entre hortalizas y

> **FUNES CONVIRTIÓ UNAS TIERRAS OLVIDADAS, CUNDIDAS DE PIEDRAS Y MARABÚ, SECAS, EN UNA FINCA RENTABLE, CON UN PRESTIGIO Y SOLVENCIA ECONÓMICA QUE LE PERMITE PAGAR SALARIOS MUY POR ENCIMA DE LA MEDIA ESTATAL.**
>
> **FUNES TURNED A FORGOTTEN DRY LAND, SCATTERED WITH STONES AND MARABÚ, INTO A PRESTIGIOUS FARM, PROFITABLE ENOUGH TO PAY SALARIES WELL ABOVE THE STATE AVERAGE.**

Fernando Funes has the virtue of being optimist. He has the ability to see the good side to things, no matter what they say. Just a few moments after Negolution arrived at Finca Marta, the agro-sustainable paradise that Funes built just 20 kilometers away from Havana, he made us believe that being a farmer was not a punishment. His work is the undeniable evidence that even stones can be a very valuable resource when agriculture is assumed with love.

Raised among agricultural scientists, Funes followed the family tradition. He got a PhD in Netherland, and once in Cuba he set out to defy the inconveniences of nature and turn them into opportunities. To do so, he assumed his task with the enjoyment of a noble economic activity, without fear of being mistaken, because error, after all, is the basis for change and development of any system.

In addition, he avoided the use of external resources that generated dependence and sought a sustainable agriculture on an ecological basis, in which natural resources such as air, sun, biomass or flowers are as important as financial ones. He knew that he had to look for his own opportunities, so he took the best of the existing ones to increase his chances of success.

Step by step, Funes turned a forgotten dry land, scattered with stones and marabú, into a prestigious farm, profitable enough to pay salaries well above the State average. There were no miracles: his strategy was to work hard... Thus, out of a cursed stony ground came a dairy, a house, stonecutters, a biogas system that provides the energy to cook, a deep well whose submerged pump – fueled by Solar panels - carries the water for the crops.

With just 18 workers, Funes close the

DOS VECES POR SEMANA FINCA MARTA ABRE SUS PUERTAS A TURISTAS QUE RECIBEN UNA CHARLA EDUCATIVA SOBRE LA IMPORTANCIA DE LOS ALIMENTOS ORGÁNICOS Y CÓMO OBTENERLOS. / TWICE A WEEK FINCA MARTA OPENS ITS DOORS TO TOURISTS WHO RECEIVE AN EDUCATIONAL TALK ABOUT THE IMPORTANCE OF ORGANIC FOOD AND HOW TO GET IT

vegetales orgánicos, entre los que se destacan la lechuga, tomate cherry, rúcula, zanahoria, rábano, perejil y espinaca, entre otros destinados a la venta a la población, el surtido de diversas "paladares" habaneras, o las donaciones a las escuelas nacionales de remo y canotaje. Además, entre sus futuros clientes están los hoteles Meliá Habana y Nacional, todo un riesgo por la alta demanda de dichas instalaciones. Pero los desafíos, lejos de amedrentarlo, estimulan la inventiva de Funes, que ya estudia la posibilidad sumar otras fincas a su proyecto.

Por otro lado, dos veces por semana Finca Marta abre sus puertas a turistas que reciben una charla educativa sobre la importancia de los alimentos orgánicos y cómo obtenerlos. No todos podrán cultivarlos, pero al menos pueden comprárselos a Funes...

Planes hay tantos como sueños... Por ejemplo, crear una planta de beneficios para las hortalizas y vegetales, con posible participación del capital extranjero afincado en la Zona Especial del Mariel, que contribuyan a activar la vida en el campo y al desarrollo integral de la economía agrícola, con un sistema económico, ecológico y social.

W

economic cycle without major setbacks. Its people has food, good working conditions, a great salary based on productivity, with possibilities of rise every six-months, and even a Christmas bonus at the end of the year.

Finca Marta also produces bee honey, propolis and pollen. It harvests over 60 organic vegetables, such as lettuce, cherry tomato, arugula, carrot, radish, parsley and spinach, among others destined to be sold to population, restaurants and even sports schools. The eventual contracts with big hotels such as Meliá Habana poses a risk due to the high demand. But the challenges just stimulate the inventiveness of Funes, who already studies the possibility of adding other farms to his project.

On the other hand, twice a week Finca Marta opens its doors to tourists who receive an educational talk about the importance of organic food and how to get it. Not everyone is able to grow vegetables, but at least they can buy them at Funes's place...

He dreams with creating a profit plant for vegetables, with possible participation of foreign capital settled in the Special Zone of Mariel. A Tecno Ecological Productions Park is another dream, a place where different farms converge to produce ecologically pure products, and to study the development of sustainable production techniques.

Funes, founder of the Cuban Organic Farmers Movement, believes that its greatest strength is the commitment of his work-

ES HORA DE HACER NEGOCIOS

TLF: 55396607 / www.negolution.com / negolution@gmail.com/ facebook

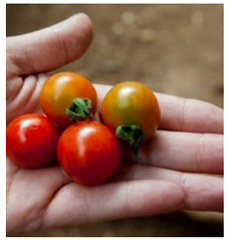
FINCA MARTA SE CONSOLIDA COMO UN MODELO A SEGUIR PARA EL DESARROLLO AGRÍCOLA, EN PRIMERA INSTANCIA LOCAL, PERO CON PROYECCIÓN GLOBAL. SU ÉXITO ES FRUTO DE MUCHA VOLUNTAD, LABORIOSIDAD FÍSICA E INTELECTUAL, FINCA MARTA STAND AS A MODEL TO BE FOLLOWED FOR AGRICULTURAL DEVELOPMENT. ITS SUCCESS CAME FROM A STRONG WILL, PHYSICAL AND INTELLECTUAL WORK,

También sueña un Tecno Parque de Producciones Ecológicas, donde confluyan diversas fincas para producir y comercializar a gran escala productos netamente ecológicos, y que contribuya además al estudio de las técnicas sustentables de producción.

Funes, fundador del Movimiento Cubano de Agricultores Orgánicos, estima que su mayor fortaleza es el compromiso de sus trabajadores con hacer factible el proyecto, pero reconoce como grandes debilidades la imposibilidad de establecer vínculos fuertes con las estrategias de las empresas estatales, así como el insuficiente apoyo de las autoridades locales y el poco intercambio con instituciones y organismos nacionales y extranjeros.

Aún así, Finca Marta se consolida como un modelo a seguir para el desarrollo agrícola, en primera instancia local, pero con proyección global. Su éxito es fruto de mucha voluntad, laboriosidad física e intelectual, y organización del trabajo a partir de una suma de saberes, que garantiza la sustentabilidad económica, ecológica y social.

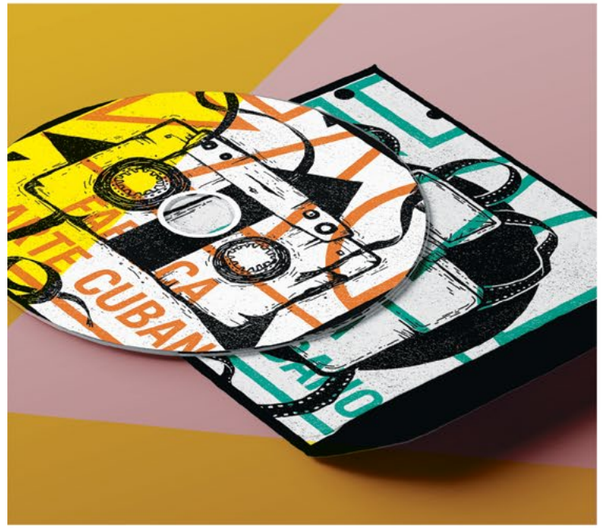
La inteligencia colectiva y la participación activa en la toma de decisiones en los procesos productivos son vitales para que retoñen las semillas, la tierra produzca, mejore la vida del productor y que, en resumen, trabajar en el campo deje de ser visto como un castigo...



ers to make the project feasible, but recognizes some weaknesses, such as the impossibility of establishing strong links with state enterprises, and the lack of support from local authorities.

Still, Finca Marta stand as a model to be followed for agricultural development. Its success came from a strong will, physical and intellectual work, and the sum of knowledges to guarantees economic, ecological and social sustainability.

Collective intelligence and active participation in decision-making processes are vital to erase that old and terrible idea that working the land it's a punishment, when it really is a rewarding blessing.



ARTPRINT
IMPRIME TUS IDEAS

CALLE 9NA NO. 4203
E/ 42 Y 44 PLAYA

(53) 7 203 81 23

artprintcu@gmail.com

LIU YONG HAO

EL GRANJERO BILLONARIO
THE ZILLIONAIRE FARMER

por / by **CHARLY MORALES VALIDO**

Internet

Un buen día de 1982, Liu Yonghao y sus hermanos dejaron sus empleos, y con 120 dólares reunidos por la venta de sus bicicletas y relojes montaron un criadero de pollos y codornices en la rural provincia de Sichuan, China. Han pasado 35 años, y aquel maestro de nivel medio hoy posee 90 compañías, tiene 15 mil empleados y aunque rara vez usa traje y aún vuela en clase económica, preferiblemente en oferta, es el "granjero" más rico de su país.

En 2012, la revista Forbes incluía a Liu Yonghao entre los 15 empresarios que ayudaron a cambiar al Gigante Asiático.

Su fortuna se calculaba en 5.5 billones de dólares, pero su éxito no radica en su cuenta bancaria, si no en su carácter visionario y emprendedor.

Hombre sencillo, fiel incluso a su barbero, cuida las palabras que usa, sonríe sin cesar, y no le interesa intimidar a sus empleados, porque tiene lo más valioso: su respeto. Quizás por su humildad, quizás porque todos conocen su origen humilde y le admiran el haber erigido un imperio como New Hope Group, que incluye granjas de cría, plantas de alimento animal, procesamiento de carnes, lecherías, bienes raíces, finanzas, inversiones, logística, en fin...

Además, en 1996 estuvo entre los fundadores del China Minsheng Bank, el primer banco sin participación estatal desde la fundación de la nación socialista, en 1949. Apenas cuatro años antes los hermanos Liu habían decidido separar sus rumbos, cuando su consorcio Hope Group era ya una de las mayores compañías agrícolas del país.

Por entonces lo eligieron vicepresidente de la Federación de Industria y Comercio de toda China, siendo representante del sector privado. Aquel puesto le permitió comunicarse con empresarios y profesionales destacados, una experiencia que, según confesó años después, fue reveladora.

En particular sus conversaciones con los economistas le enseñaron un mundo sobre la macro-economía china, y le dio ideas para nuevos proyectos. Justamente a inicios de esta década se lanzó a desarrollar cooperativas agrícolas, con el propósito de ayudar a los campesinos a convertir sus cuartones familiares en grandes fincas industrializadas. Así, desarrolló un centenar de dichas agrupaciones, y las dotó además de consultorías que asesoraban al productor en la obtención de créditos para crecer. Cada año recluta a unos 2000 estudiantes universitarios para que ayuden a los campesinos a elevar su productividad. Su apuesta constante por el campo tiene una lógica contundente...

"La infraestructura en las ciudades de China no eran peores que en Europa, pero los campos parecían de África. Y para desarrollar la urbanización rural, hay que mejorar la productividad rural", sentenció Yonghao, un hombre que apuesta duro a la juventud, y de hecho le cedió las riendas de su imperio a su hija, Liu Chang. No obstante, la última palabra en las grandes decisiones de la empresa es, invariablemente, suya.

Para las nuevas generaciones, Liu Yonghao tiene un consejo: sean exploradores. Al final, de eso va el emprendimiento, de abandonar el confort, observar el panorama, ver más allá del horizonte y lanzarse a conquistarlo. Aunque tengan que hacerlo a pie, porque vendieron la bicicleta...

Back in 1982, Liu Yonghao and his brothers quit their government jobs and sold their bicycles and watches to raise $120 in start-up capital. They invested in breeding quails and chickens to sell to other farmers in Sichuan, China. About 35 years later, his New Hope Group employs 15,000 workers and owns 90 companies.

The former teacher now runs a business that include animal feed, dairy produce, meat processing, real estate, finance, investment, chemical engineering, commerce and logistics. Besides, it's the biggest shareholder of China Minsheng Banking Corp. Ltd. and a sponsor shareholder of Minsheng Life Insurance Co., Ltd.

In 2012, Fortune chose him as one of their 15 business people who had changed China, and 4 years later his fortune was $5.5 billion USD. But he doesn't look like de zillionaire he is. Yonghao hasn't changed his hairstyle for years and always goes to the same barber shop; he chooses his words carefully and smile all the time. His employees don't feel intimidated when he speaks to them, because they respect him.

In 1996, the brothers Liu split their empire to branch into other ventures. Yonghao named his portion New Hope Group, making it one of the largest agricultural business enterprises in the country. He also helped found China Minsheng Bank, the only bank in the country since 1949 to be established without direct state ownership.

By the time, he was appointed vice president of the All-China Federation of Industry and Commerce. That gave him lot of opportunities to talk with outstanding entrepreneurs and professionals, in an "eye-opening" experience. He had the chance to learn from economists, specially about China's macro-economy to develop a more sophisticated way of thinking.

About 6 years ago, he worked on developing agricultural co-operatives to help peasant farmers expand the scale of their farms from family plots to large industrialized tracts. His company helped set up over 100 of such co-operatives, as well as 16 underwriting companies that assist peasant farmers in obtaining loans to expand production. Every year his company recruit 2000 university students to help the farmers, provide high-quality seedlings, build standard henhouses and barns, and solve the problem of low rural productivity.

"Many facilities in Chinese cities were not worse than in Europe, but the development of rural areas is just like Africa. In order to develop rural urbanization, the key is to improve rural productivity", stated Liu, a man who believes in new generations. As a matter of facts, he put his daughter Liu Chang in charge, but he always has the last word in big deals.

Liu Yonghao recommend youngsters to be explorers. That's what entrepreneurship is all about, leaving comfort, watching beyond the horizon and going to conquer it. Even if you have to walk all the way, because you sold your bicycle ...

SIEMBRAN EN EL CONGRESO SEMILLAS DEL COMERCIO CON CUBA...

SEEDS OF CUBAN TRADE IN CAPITOL HILL...

por / by **CHARLY MORALES VALIDO**

El sector rural y agrícola jugó un papel fundamental en la inesperada victoria de Donald Trump en las elecciones presidenciales de Estados Unidos, y al parecer también será decisivo en el destino de lo que Washington llama "embargo" y La Habana "bloqueo", pero que en la concreta impide a los agricultores norteamericanos comerciar con su mercado natural, Cuba. No es coincidencia que buena parte de las delegaciones empresariales estadounidenses que han visitado la isla antes y después del histórico 17 de diciembre de 2014 representen al hombre de campo, granjeros y ganaderos ávidos de venderle sus productos a una nación cuya agricultura no da abasto y necesita importar alimentos para satisfacer la demanda interna.

Sin embargo, las leyes que hace más de medio siglo intentan asfixiar económicamente a Cuba tienen un efecto "boomerang", pues obligan a los potenciales exportadores de Estados Unidos recurrir a mercados más distantes, y por ende costosos. La legislación actual prohíbe financiar las exportaciones agrícolas a Cuba y exige pagos en efectivo por adelantado. El levantamiento de la prohibición permitiría a los bancos y compañías privadas ofrecer crédito por la venta de productos agrícolas de los Estados Unidos a la isla.

Los acercamientos se remontan a los albores del siglo XXI, con la aprobación de la Ley de Reforma de las Sanciones Comerciales y Exportación, que abrió el comercio de ciertos productos agrícolas y medicamentos a la isla. Según estadísticas oficiales, Washington ha autorizado desde entonces unos 4.500 millones de dólares en ventas de productos agrícolas a Cuba. Sin embargo, la camisa de fuerza de pagar al "cash" constituye un absurdo...

Para acabar con el sinsentido comercial, la senadora demócrata Heidi Heitkamp (Dakota del Norte) y el republicano John Boozman (Arkansas) reintrodujeron un proyecto bipartidista que busca levantar las restricciones a la financiación privada para exportar productos agrícolas a Cuba, y de paso propiciar la creación de empleos bien remunerados.

"Nuestros agricultores dependen de las exportaciones, y las exportaciones ayudan a crear más empleos en Estados Unidos, cualquier granjero o ganadero lo sabe", aseguró Heitkamp, quien no ve una buena razón para mantener una política anticuada que afecta, en su caso, a los productores de frijoles secos, guisantes y lentejas de Dakota del Norte.

El mencionado proyecto de ley es co-patrocinado por los senadores demócratas Tom Udall (Nuevo México) Patrick Leahy (Vermont), Dick Durbin (Illionis), Amy Klobuchar (Minnesota) y Mark Warner (Virginia); los republicanos Susan Collins (Maine) y Thad Cochran (Misisipi); y el independiente Angus King (Maine).

Hasta el último de sus días en la Casa Blanca, el ex-presidente Barack Obama luchó por flexibilizar las restricciones del bloqueo, pero compete al Congreso la revocación de las leyes que lo sostienen. De ahí la cruzada de legisladores más pragmáticos, como el representante republicano por Arkansas, Rick Crawford, quien considera a Cuba un terreno fértil para los inversionistas estadounidenses.

Para Crawford, el empresariado estadounidense puede ser protagonista de los cambios en la producción y la economía cubana, o puede retirarse y permitir que ocurran cosas que no sean de su interés. Claramente, él aboga por la primera opción. De hecho, en enero pasado impulsó en el Capitolio la Ley 525, que apoya la entrega de créditos a clientes cubanos, pero enfrenta la oposición de los congresistas cubanoamericanos de la Florida.

Aún así, el congresista James Comer (R- Kentucky) consideró "pan comido" levantar las restricciones a Cuba, y pretende impulsar acciones en el Congreso para conseguirlo. Es más, le aseguró a la administración Trump que Cuba no produce nada en la cantidad suficiente para ser considerada competencia de los productores estadounidenses. Por el contrario, se trata de un mercado potencial de 11 millones de consumidores, y según fuentes legislativas, para abril podría estarse hablando en serio sobre el asunto en el Capitolio del DC. El terreno está abonado, ojalá no vengan plagas y temporales a arruinar la cosecha...

The rural and agricultural sector played a key role in Donald Trump's unexpected rise to the White House, and apparently will also be decisive in the fate of what Washington calls "embargo", an obsolete legislation that forbid North American farmers to trade with Cuba.

It's no coincidence that many of the US business delegations that visited the island before and after the historic December 17, 2014 represent farmers and cattlemen eager to sell their products to a nation whose agriculture don't meet domestic demand for foods.

However, the laws that have tried to suffocate Cuba for more than half a century have a boomerang effect, forcing potential US exporters to turn to distant and more expensive markets. Current legislation prohibits financing agricultural exports to Cuba and requires cash payments in advance. The lifting of the ban would allow banks and private companies to offer credit for the sale of US agricultural products to Cuba.

The approaches go back to the dawn of the 21st century, with the passing of a law that opened the trade of certain agricultural products and medicines to the island. According to official statistics, Washington has since authorized $ 4.5 billion in sales of agricultural products to Cuba. Still, the straitjacket of paying the "cash" is absurd ...

To end that nonsense, Democratic Senator Heidi Heitkamp (North Dakota) and Republican John Boozman (Arkansas) reintroduced a bipartisan bill that seeks to lift restrictions on private financing to export agricultural products to Cuba, and in turn foster the creation of well-paid jobs.

"Our farmers depend on exports, and exports help create more jobs in the United States, any farmer knows that," said Heitkamp, who sees no reason for maintaining an outdated policy. The bill is co-sponsored by Democratic Senators Tom Udall (New Mexico) Patrick Leahy (Vermont), Dick Durbin (Illionis), Amy Klobuchar (Minnesota) and Mark Warner (Virginia); Republicans Susan Collins (Maine) and Thad Cochran (Mississippi); and the independent Angus King (Maine).

Until the last of his days in the White House, former President Barack Obama struggled to soften the restrictions of the blockade, but it is up to Congress to repeal the laws that support it. Hence the crusade of more pragmatic lawmakers, such as Arkansas Republican Rep. Rick Crawford, who views Cuba as fertile ground for US investors.

For Crawford, US entrepreneurship can be the protagonist of changes in Cuban economy, or they just can withdraw and watch other take the best of the moment. Clearly, he roots for the first option. In fact, he just promoted the Law 525 at Capitol Hill, which supports the delivery of loans to Cuban clients, but faces opposition from Cuban-American congressmen from Florida.

Congressman James Comer (R-Kentucky) called the lift of restrictions a "no brainer". Moreover, he assured the Trump administration that Cuba produces nothing in sufficient quantity to be considered competition from US producers. Au contraire, it's a potential market of 11 million consumers, and according to legislative sources, by April they could be talking seriously about the matter at the Congress. The land is fertilized; hopefully no plagues and storms will ruin the harvest...

Thomas Vilsack visita campesinos y agromercado de Cuba
Thomas Vilsack visits countrymen and Agromarkets in Cuba.

PROCLE

VISTIENDO CUERPO Y ALMAS

PROCLE, **CLOTHING BODY AND SOULS**

JOHN LENNON PARK. LA HABANA.CUBA / ESQUINA 15 Y 6. VEDADO

CONFECCIONES PROCLE

COSECHANDO EN SILICON VALLEY

8 START-UPS AGRÍCOLAS

HARVESTING IN SILICON VALLEY: 8 AGRICULTURAL START-UPS

por / by **CHARLY MORALES VALIDO**

01 **THE CLIMATE CORPORTATION:** David Friedberg y Siraj Khaliq la crearon en 2006 con la idea de vender seguros de cosecha basados en datos meteorológicos super-específicos. Hace par de años la vendieron al gigante Monsanto por 1.100 millones de dólares. La compañía aún trabaja de manera independiente en San Francisco, filtrando mediante 50 terabytes datos puntuales de suelo y clima.

The Climate Corporation: Started back in 2006 under David Friedberg and Siraj Khaliq with the idea of selling crop insurance based on super-specific weather data. A couple oy years ago, they sold the company to ag-giant Monsanto for $1.1 billion USD. The Climate Corporation still works independently in San Francisco, filtering through 50 terabytes of live soil and weather data at any given time.

02 **SOLUM:** Fundada en 2009 por un trío de graduados de Stanford, esta empresa ofrece pruebas avanzadas de terreno a los agricultores y una plataforma de software para guiar en el manejo del suelo. La división de exámenes de suelos fue comprada recientemente por The Climate Corporation, y la parte de software pasó a denominarse Granular, Inc.

Founded by a trio of Stanford graduates back in 2009, this company offers advanced soil testing to farmers and a software platform built to aid in soil management decisions. The soil testing division was bought recently by the aforementioned The Climate Corporation, leaving the software portion to spin off as Granular, Inc.

03 **SOIL IQ:** Concebido para hacer más accesibles los datos de producción de alimentos, SoilIQ del suelo conecta las granjas en línea. Su primer producto es un sensor de suelo de 3 pulgadas, alimentado por un panel solar, que a través de una red celular y Wi-Fi proporciona en tiempo real información sobre las condiciones del suelo, y recomienda cuándo plantar y cuándo cosechar. Jason Araburur y Luke Iseman son los socios detrás del proyecto.

Soil IQ: Conceived to make food production data more accessible, Soil IQ plug the farms on-line. Their first product is a 3-inch soil sensor topped with a solar panel that streams data via a cellular network and Wi-Fi. Stuck among the tomatoes and peppers, it feeds gardeners live information on soil conditions and makes recommendations on when to plant and when to harvest. Jason Araburur and Luke Iseman are the partners behind the project.

04 **SMARTGARDENER:** Esta plataforma en línea ayuda al cultivador a determinar qué plantas se darán mejor en su terreno. Usted puede comprar las semillas o plantar en el sitio, y podrá supervisar su crecimiento gracias a un flujo constante de recordatorios digitales. Además, cuenta con una red social que le permite compartir el fruto de su cosecha.

SmartGardener: This online platform is a one-stop shop for backyard gardeners, letting you drag and drop garden beds, then helping determine which plants will work at your location. You can buy the seeds or plant right onsite, and throughout the growing season a steady stream of online reminders helps you manage them to a bumper crop. Come harvest time, you can even use SmartGardener to share the bounty with friends and neighbors.

05 **BLUE RIVER TECHNOLOGY:** Jorge Heruad y Lee Redden, ingenieros formados en Stanford, debutaron con Lettuce Bot, un dispositivo arrastrado por un tractor, que filma los surcos de lechuga y compara lo captado con millones de imágenes guardadas. Cuando detecta una mala hierba o un número de cabezas de lechuga apiñadas, la máquina dispara un fertilizante demasiado potente para el objetivo, pero nutritivo para los cultivos circundantes.

Stanford-trained engineers Jorge Heruad and Lee Redden came up with Lettuce Bot, a device dragged behind a tractor, that watches rows of lettuce crops, comparing what it sees to millions of saved images. When it detects either a weed or a number of lettuce heads crowding each other out, the machine sprays fertilizer too potent for the target, but nourishing to the surrounding crops.

06 **FARMERON:** Este negocio de software basado en una pequeña ciudad en Croacia permite a ganaderos de todo el mundo monitorear el rendimiento de un grupo de animales o de toda la granja. Los números se mantienen actualizados, facilitando diariamente al agricultor datos cruciales, como ingresos sobre el costo del pienso. Además, un calendario notifica cuándo hay que ordeñar una vaca, pesar o vacunar a un animal.

This software business based in a small town in Croatia allows livestock producers from all over the world log on to view performance data on a group of animals or the whole farm. The numbers stay current, giving farmers a daily update on crucial numbers like income over feed cost. And a calendar helps livestock producers know when to milk cows, weigh animals and inject vaccinations.

07 **GRANJAS DE CARGA:** Jon Friedman convirtió el contenedor en una granja, abaratando los jardines de la ciudad y facilitando su transportación. Tras recaudar 1.2 millones de dólares para construir nuevas granjas de este tipo, él y el cofundador Brad McNamara venden una media de dos unidades semanales. Cada módulo puede cultivar 4.500 plantas al mes y hacerlo en espacios reducidos. Los propietarios también pueden controlar la iluminación y el riego mediante teléfonos inteligentes.

Jon Friedman turned shipping container into a farm, making city gardens cheaper and easier to scale and transport. Now, after raising $1.2 million to build a new set of Freight Farms, he and co-founder Brad McNamara are selling an average of two units a week. Each module can grow 4,500 plants a month and do it in tight quarters, but the selling points don't stop there. Owners can also control the sophisticated hydroponics and violet grow lights with the touch of a smart phone.

08 **LOCAL FOOD LAB:** Es una plataforma para que los empresarios locales de alimentos compartan ideas, al estilo Pinterest. Comenzó como un acelerador, atrayendo a las empresas potenciales a California para aprender los fundamentos de la gestión de un negocio y conectar sus ideas con los inversores. Tras par de años de éxito, la co-fundadora Krysia Zajonc amplió el alcance a los pequeños empresarios.

Local Food Lab: It's a platform for local food entrepreneurs to share ideas, kind of a Pinterest for food start-ups. Local Food Lab started out as an accelerator, flying prospective companies out to California to learn the basics of running a business and to connect their ideas with investors. After a couple years and success stories later, co-founder Krysia Zajonc chose to expand the scope. She now hopes the new online platform will help small-scale entrepreneurs come home rich from the farmer's market.

HIROCHI

UN ROBAINA CON NOMBRE PROPIO
A ROBAINA WITH HIS OWN NAME

por / by **CHARLY MORALES VALIDO**

El viejo Alejandro Robaina le sabía a la vida tanto como al tabaco: como mismo salvaba cosechas que los demás daban por perdidas, igual notaba lo que a otros se le escapaba. Sin dudas algo vio en Hirochi, un pepillo de Buena Vista que ni siquiera era el mayor de sus nietos, para enseñarle los secretos del tabaco y dejarlo a cargo no solo de su bendita finca, si no de algo más valioso aún: su apellido... Es que decir Robaina es decir calidad en el ámbito tabacalero. Su capa impoluta "viste" de lujo a los mejores habanos del mundo, y constituye el sello distintivo de las cosechas de esta familia que desde 1845 tiene su vega en San Luis, Pinar del Río. Hasta las Cuchillas de Barbacoa viajó ***Negolution*** para hablar con el heredero del productor más legendario de Cuba, un joven que lleva con orgullo ser el nieto de su abuelo, aunque hace rato ya tiene nombre propio en este giro: Hirochi Robaina.

Entrar al universo Robaina sobrecoge, sobre todo porque uno no espera tanta sencillez. Alrededor de la casa -bastante modesta, en comparación con otros chalets de la zona- crece el oro verde de la familia: semilleros, casas de cura, cámaras controladas, hectáreas de plantaciones al aire libre y tapada, un ranchón para recibir a la visita y una centenaria ceiba a cuyos pies, protectora, la Virgen de las Nieves tiene su altar.

Es mediodía e Hirochi nos recibe vestido de faena, botas polvorientas y una cerveza para exorcizar el calor, mirando otra de sus pasiones,el fútbol. De hecho, tiene una camiseta del Real Madrid que le regaló Roberto Carlos, autografiada además por Zidane, Raúl y Ronaldo, y que colgó junto a una mesa donde sienta, con premeditación y alevosía, a los fieles del Barça. Porque culé, ni el laguer...

the interview see more on **www.negolution.com**

Alejandro Robaina was an old wise man: he knew life as well as he knew tobacco. That's why he saved crops that others farmers considered lost. That's why he chose Hiroshi among all his sons and grandson to inherit all his wisdom. He taught the youngster from Buena Vista the secrets of tobacco, and left him in charge of his farm, and something even more valuable still: his surname...

To say Robaina is to say quality in the tobacco's world. His wrapper leaves "dresses" the world's finest cigars, and it's the hallmark of this family who harvest tobacco since 1845
in a valley of San Luis, Pinar del Río. Negolution went to Cuchillas de Barbacoa to meet the heir of Cuba's most legendary producer, who is proud of being the grandson of his grandfather, although long ago his name is well known among producers: Hirochi Robaina.

Getting into Robaina's universe is overwhelming, especially since no one expect such humbleness. Around the house -quite modest, compared with other villages nearby- grows the green gold of the family: seedlings, cure houses, controlled chambers, plantations, a ranch to host visitors and a centenarian ceiba tree with an altar for the Virgin of Las Nieves.

It is noon and Hirochi still got his working clothes. Dusty boots on, he swallows a cold beer to exorcise heat, watching a soccer game, another passion. In fact, he owns a Real Madrid t-shirt that Roberto Carlos gave him, signed by Zidane, Raúl and Ronaldo. He hung it next to a table he reserves for Barça's fans...

ENTRAR AL UNIVERSO ROBAINA SOBRECOGE, SOBRE TODO PORQUE UNO NO ESPERA TANTA SENCILLEZ. ALREDEDOR DE LA CASA, CRECE EL ORO VERDE DE LA FAMILIA / GETTING INTO ROBAINA'S UNIVERSE IS OVERWHELMING, ESPECIALLY SINCE NO ONE EXPECT SUCH HUMBLENESS. AROUND THE HOUSE GROWS THE GREEN GOLD OF THE FAMILY

N ¿CUÁNDO FUMASTE TU PRIMER TABACO? / HOW OLD YOU WERE WHEN YOU SMOKE YOUR FIRST CIGAR?

H Hirochi Robaina: Tendría yo unos 17 años, y no sabía nada de tabaco, solo que mi abuelo lo cosechaba. Fui judoca de alto rendimiento, hice un técnico medio en Metalurgia y empecé a estudiar ingeniería en la CUJAE, pero lo dejé para ponerme a trabajar. Eran tiempos duros, hice de todo un poco, hasta que empecé como torcedor en la H.Upman, justo en el mismo puesto de galera donde trabajaba Compay Segundo. Ahí nadie sabía que yo era el nieto de Robaina, hasta un día en que me llaman de la dirección y me dicen que en 72 horas me iba con mi abuelo para el Líbano y Egipto. Al regreso, me trajo para la finca, y hasta hoy.

I was about 17 years old, and had no clue about tobacco, only that my grandpa harvested it. I was an athlete, then started to study engineering, but left college to get a job. It was a rough time, working here and there... Then I got this job as a roller at H.Upman cigar factory, in the very spot where Compay Segundo used to work. Nobody there knew

I was Robaina's grandkid, until one day they called me from managing office, to tell me that in 72 hours I was going with my grandfather to Lebanon and Egypt. When we got back, he brought me to the farm, until today.

N ¿POR QUÉ A TI Y NO A UN HIJO, O UN NIETO MAYOR?
WHY YOU AND NOT A SON, OR AN ELDER GRANDSON?

H Quizás por mi tesón, no sé. Somos dos generaciones distantes, pero nos parecíamos en la perseverancia, en la familiaridad, el amor al trabajo: no nos separábamos. Abuelo fue jefe, maestro y amigo, aunque al principio no fue fácil. Imagínate, de Playa a San Luis. Los fines de semana me iba para La Habana, pero fui espaciando las visitas, porque crecían las responsabilidades. El tabaco es un bichito que cuando se te mete no sale.

Who knows? Maybe he noticed my persistence. We are generations apart, but we are a lot alike in things like perseverance, familiarity, hard-working... Grandpa was boss, teacher and friend, all in one. At first it wasn't easy. The weekends I was desperate to go to Havana, to hang out with friends, but responsibilities grew, and my visits were dropping. Tobacco is like a bug that never comes out once it got under your skin.

N ¿CÓMO FUE EL APRENDIZAJE?
HOW WAS THAT LEARNING?

H Nos pasábamos las noches en el portal, probando y ligando, y eso me daba criterio. Hay mucho fumador de anilla, pero abuelo me enseñó a valorar el tabaco en si, porque le sabía un mundo. Me daba consejos para lidiar con todo tipo de eventualidades. Yo lo anotaba todo en una libretica que es casi una Biblia del tabaco. Ahí tengo apuntado consejos suyos para enfrentar problemas que aún no he tenido.

We spent evenings talking, smoking and mixing leaves. I got criteria. Grandpa taught me to cherish the tobacco itself. He gave advise for anything I could face in the farm, to deal with all kinds of eventualities. I wrote everything down in a notebook I treasure like some kind of Bible of Tobacco.

N ¿QUÉ ES LO MÁS DIFÍCIL DEL TABACO?
WHAT IS THE MOST DIFFICULT THING ABOUT TOBACCO?

H Honestamente... cobrarlo. A ver, es un ciclo complicado, que dura un año, pues el "fruto" es la hoja. El clima es tu enemigo, pero también la burocracia y el desdén al productor tabacalero: es absurdo que no nos permitan cerrar el ciclo comercializando nuestro propio tabaco. No puede ser que un cultivador de ajo o malanga viva mejor que un productor del único producto en que Cuba es inobjetablemente líder mundial. Yo quiero vender mi tabaco y pagar mis impuestos, entre otras cosas, para tener la certeza de que los Vegas Robaina se hagan con nuestra hoja. Pero si las cosas siguen así, si no hay incentivo para el productor, el tabaco desaparecerá.

Honestly? Cash it. Bureaucracy is as dangerous as hostile weather. There's a lot of disdain for the tobacco farmer, and it's absurd they don't let us close the cycle by selling our own cigars. I don't understand how a garlic farmer can live better than the producer of the only product in which Cuba is unobjectionably the world leader. I want to sell my tobacco and pay my taxes, especially to be sure about the final destination of Robaina's leaves. But if things go on like this, if there is no incentive for the producer, tobacco will disappear.

N ¿POR QUÉ ES TAN ESPECIAL EL TABACO PINAREÑO?
WHY IS SO SPECIAL THE TOBACCO FROM PINAR DEL RIO?

H Por cuatro factores: el clima, la tierra, la variedad y el productor. Si falla uno, afecta el todo. Igual, hay suelos en el mismo San Luis que no sirven para el tabaco. Por otro lado, la cubanía no garantiza la calidad del puro: hay tabacos cubanos infumables, y hay mezclas internacionales muy agradables. No todo es premium, pero el buen cubano sí es el mejor del mundo, independientemente de tus gustos...

Because of four factors: climate, land, variety and the producer. If one fails, it affects the whole. Yet, there are soil in San Luis that are not good for tobacco. On the other hand, a cigar is not good just because it's Cuban. There are many pleasant international mixes, even if they are not premium.

N ¿Y CUÁL PREFIERES TÚ?
WHICH ONE DO YOU PREFER?

H Siempre que sea bueno, no tengo preferencias. Eso sí, lo fumo cuando la ocasión lo amerita...

As long as it's good, I have no preferences. I smoke it when the moment deserved it.

N ¿CÓMO ES UN DÍA EN TU VIDA?
HOW IS A DAY IN YOUR LIFE?

H A las 6:00 de la mañana ya estoy colando el café de mis obreros, y al rato estamos en el campo, coordinando, supervisando el riego. Aquí vienen muchos turistas, pero no tengo tiempo para atenderlos. Además, en la finca hay decisiones que solo puede tomar el dueño, y a veces son duras o incomprendidas. A nadie le duele la cosecha como a mí, porque de mi depende mi familia, la familia de mis productores, el legado de mi abuelo, que aún me ilumina, me guía...

PARTAMOS DE UNA VERDAD: MI ABUELO SOBRESALIÓ PORQUE FUE EL MEJOR, PERO ADEMÁS LAS COSAS LE SALÍAN BIEN POR SU CORAZÓN, SU HUMILDAD Y SU BONDAD. LA FAMA NO LO CAMBIÓ.
MY GRANDFATHER EXCELLED BECAUSE HE WAS THE BEST, AND BECAUSE HE HAD SUCH A HUGE HEART. FAME NEVER CHANGED HIM. ONE DAY HE LEFT GERARD DEPARDIEU TO TALK WITH SOME PRODUCERS.

I make coffee at dawn for my workers, and then we got to the field, to take care of the crops. Many tourists come here, but I don't have time to attend them. There are decisions that can only be taken by the owner, and sometimes they are tough or misunderstood. Nobody suffer more with harvest than me, because my family depends on me, as well as the family of my employees, and the legacy of my grandfather...

N PERO TÚ HAS LLEVADO EL APELLIDO ROBAINA A OTRA DIMENSIÓN...BUT YOU HAVE TAKEN THE SURNAME ROBAINA TO ANOTHER DIMENSION...

H Partamos de una verdad: mi abuelo sobresalió porque fue el mejor, pero además las cosas le salían bien por su corazón, su humildad y su bondad. La fama no lo cambió. Un día dejó a Gerard Depardieu para atender a unos productores. Una tarde de 2004 me llamó para dejarme a cargo de la finca. Igual, hasta su muerte le consultaba todo a abuelo, que aún sin ir al campo sabía lo que pasaba afuera.

My grandfather excelled because he was the best, and because he had such a huge heart. Fame never changed him. One day he left Gerard Depardieu to talk with some producers. One afternoon, back in 2004, he called me to leave me in charge of the farm, but until his death I consulted everything with grandpa. He didn't needed get to the field to know what was going on out there.

N ¿ASÍ NACIÓ LA MARCA HR?
SO, THE HR BRAND WAS BORN...

H Sí, tuve la idea tras morir abuelo, para que se conociera el apellido Robaina en Estados Unidos. Es un tabaco que cosecho en Nicaragua, pues solo así puedo entrar al mercado estadounidense. El primer año gané el primer lugar en la feria APCP de Las Vegas, por la calidad de la capa, la característica que distingue a las cosechas de Robaina.

I came up with the idea after my grandfather died, because I wanted to make his surname known in United States. It's a tobacco I harvest in Nicaragua, because that is the only way I can get into US market. The very first year I won the first place at the APCP fair in Las Vegas, for the quality of Robaina's distinctive layer.

N ¿CUÁLES SON TUS SUEÑOS?
WHAT'S YOUR DREAMS?

H Como te dije, poder completar el ciclo, desde la siembra, hasta la cosecha, el secado y la fabricación de vitolas puramente Robaina. Además, que el tabaco de Cuba –no solo el mío, el de todos- pueda venderse en su mercado natural, el estadounidense, donde la demanda triplica nuestra producción, y genera millones de dólares de ganancias. Pero sobre todo, que el apellido Robaina perdure por los siglos de los siglos como sinónimo de excelencia en el tabaco. No hay mejor manera de honrar a abuelo...

I just want to complete the cycle, from planting, to harvesting, drying and manufacture of purely Robaina cigars. I want all Cuba's tobacco can be sold in American market, where the demand triples our production. But above all, I work to make Robaina's name lasts for ages as synonymous of excellence in

YO QUIERO VENDER MI TABACO Y PAGAR MIS IMPUESTOS, ENTRE OTRAS COSAS, PARA TENER LA CERTEZA DE QUE LOS VEGAS ROBAINA SE HAGAN CON NUESTRA HOJA.
I WANT TO SELL MY TOBACCO AND PAY MY TAXES, ESPECIALLY TO BE SURE ABOUT THE FINAL DESTINATION OF ROBAINA'S LEAVES.

PUBLICIDAD NEGOLUTION

negolution advertising

vitria

TALLER DE VIDRIERÍA

COOPERATIVA

DISEÑO Y ELABORACIÓN DE VITRALES EMPLOMADOS

RESTAURACIÓN DE VITRALES EMPLOMADOS, CON SOPORTE DE MADERA, CON CINTA DE COBRE Y OTRAS TÉCNICAS

DISEÑO, ELABORACIÓN Y RESTAURACIÓN DE OBJETOS DECORATIVOS DE VIDRIO

52379385 | 53546204

vitria.habana@gmail.com | facebook.com/vitriacuba

LA ENTREVISTA

THE INTERVIEW

¿CÓMO SELECCIONAR AL CANDIDATO IDEAL PARA TU NEGOCIO?

PONER EN MARCHA UN PROCESO DE SELECCIÓN NO ES UNA TAREA FÁCIL, YA QUE SON MUCHOS LOS FACTORES QUE ENTRAN EN JUEGO EN LA RELACIÓN INTERPERSONAL PARA CREAR UN AMBIENTE DE TRABAJO ÓPTIMO, ES DECIR, AGRADABLE Y, SOBRE TODO, EFICIENTE.

por / by **YINET MOLEIRO**

TIPS FOR PICKING THE BEST CANDIDATE FOR YOUR BUSINESS

STARTING A SELECTION PROCESS IS NOT EASY, BECAUSE MANY FACTORS MUST CONVERGE TO CREATE AN OPTIMAL WORK ENVIRONMENT. WE MUST KEEP IN MIND THAT EACH PERSON HAS VIRTUES, AND MAYBE THE CANDIDATE THAT IS GREAT FOR CERTAIN FUNCTION, MAY NOT BE THE BEST FOR ANOTHER.

ES Hay que tener en cuenta que todas las personas tenemos virtudes que ofrecer y que un candidato válido para desempeñar una función determinada, puede no serlo para otra y viceversa. Así que debemos tener claro el perfil del puesto requerido para la nueva incorporación y, además, saber determinar el perfil general de nuestro equipo, porque éste marcará en gran medida cómo debe ser el nuevo miembro.

PASOS A SEGUIR PARA LLEVAR A CABO EL PROCESO DE SELECCIÓN:

1 Definir los valores que queremos en las personas que formen parte de nuestra organización.

2 **Elegir las fuentes de reclutamiento:** candidaturas espontáneas, prácticas de FP, bolsa de empleo de auxiliares de farmacia, CV recibidos a través de colaboradores internos, canales digitales tipo linkedin, infojobs... O, si fuera necesario, también se puede acudir a una empresa especializada en selección de personal.
Una vez que tengamos los currículums sobre la mesa, se hace criba según el perfil deseado y se contacta con los candidatos.
Yo recomiendo hacerlo vía telefónica con un tono neutro para ver la primera reacción del candidato, aunque ésta no sea determinante.

3 **Entrevista de trabajo.** Pongo de punto de partida en mis cursos una cita de Mark Twain en la que dice que el hombre es como la luna, que tiene una cara oculta que a nadie enseña, y realmente lo que buscamos en la entrevista es desvelar ese lado que el candidato no quiere mostrar, consciente o inconscientemente.

EN So, we must be clear about what are we looking for, under the base of the general profile of our team, because this will define how the new member should be.

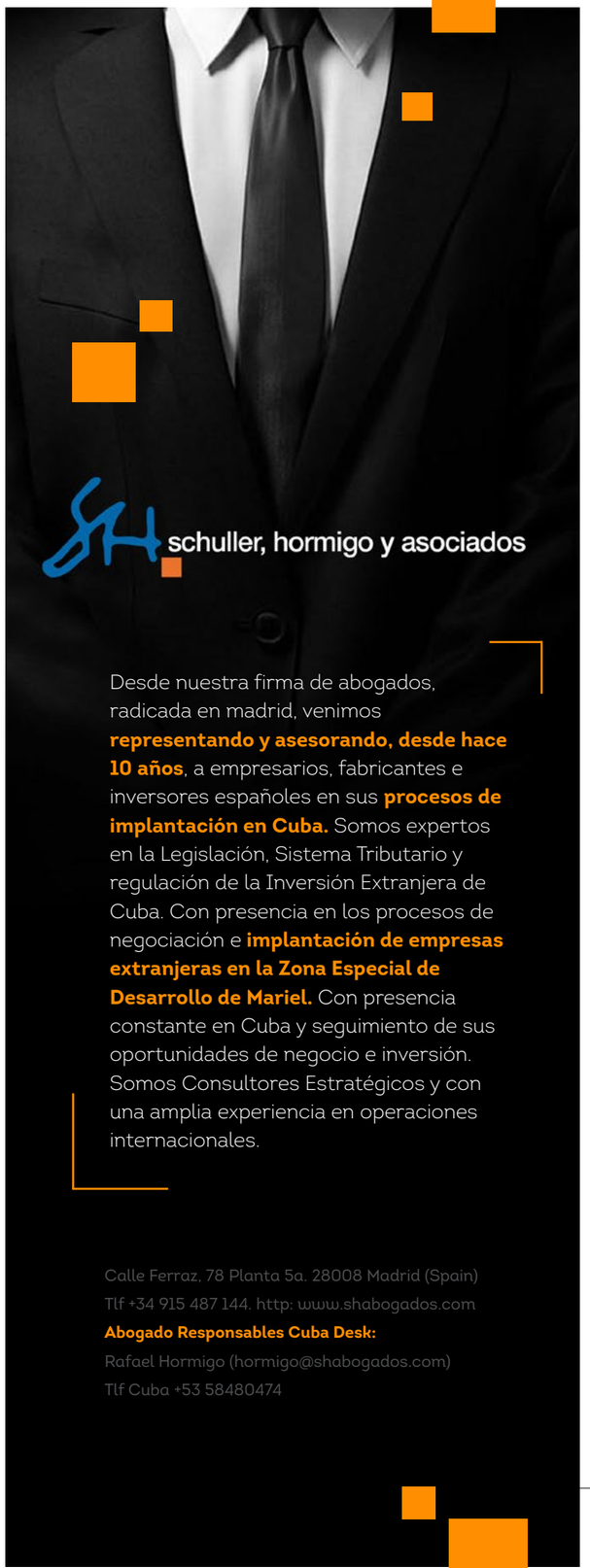
HERE ARE SOME TIPS FOR THE SELECTION:

1 Define the values that we want in those who are part of our organization.

2 **Choose recruitment sources:** spontaneous candidacies, internships, assistant jobs, CVs received through internal collaborators, digital channels such as LinkedIn, Infojobs... If necessary, you can also hire a company specialized in selection of personnel. Once we have the résumés on the table, we filter them according to the desired profile and then contact the candidates. I recommend doing it by telephone, with a neutral tone to note the initial reaction of the applicant, although this is not decisive.

3 **Job Interview.** Mark Twain used to say that men are like the Moon: all have a hidden face. Our goal in the interview is making the candidate reveal that face he doesn't want to show, consciously or unconsciously. To do this, we have to create a pleasant atmosphere, so we break the ice with trivial questions, smiling kindly and helping the interviewee to trust us and in himself through words of encouragement.

ES HORA DE HACER NEGOCIOS
TLF: 55396607 / www.negolution.com / negolution@gmail.com/ facebook



Desde nuestra firma de abogados, radicada en madrid, venimos **representando y asesorando, desde hace 10 años**, a empresarios, fabricantes e inversores españoles en sus **procesos de implantación en Cuba.** Somos expertos en la Legislación, Sistema Tributario y regulación de la Inversión Extranjera de Cuba. Con presencia en los procesos de negociación e **implantación de empresas extranjeras en la Zona Especial de Desarrollo de Mariel.** Con presencia constante en Cuba y seguimiento de sus oportunidades de negocio e inversión. Somos Consultores Estratégicos y con una amplia experiencia en operaciones internacionales.

Calle Ferraz, 78 Planta 5a. 28008 Madrid (Spain)
Tlf +34 915 487 144. http: www.shabogados.com
Abogado Responsables Cuba Desk:
Rafael Hormigo (hormigo@shabogados.com)
Tlf Cuba +53 58480474

Para ello, tenemos que lograr crear un ambiente agradable, por lo que comenzamos con preguntas triviales que rompan el hielo, sonreímos amablemente y ayudamos al entrevistado a que confíe en nosotros y en sí mismo a través de palabras de refuerzo a lo largo de su discurso.

para poder tener un criterio objetivo de valoración, no usar preguntas cerradas (las que se responden con un sí o un no), no violentar la intimidad del candidato como pregitnas sobre religión, estado civil o condición sexual y huir de los estereotipos. Debemos mantener una actitud de escucha activa y sin prejuicios, para dar a las personas la oportunidad de poner sobre la mesa sus inquietudes, conocimientos, ambiciones...
Nos podemos servir también, de lo que se denominan "preguntas trampa", que nos aquellas que nos permiten acercarnos más a la forma de ser del candidato y ver cuáles son sus actitudes y comportamientos ante determinadas situaciones. Por ejemplo:

¿Desventajas del trabajo en equipo?, cuya respuesta arroja información sobre la asertividad, si es resolutivo, conflictivo...
¿Cómo afrontó la última vez que un cliente le alzó la voz?, expondrá las herramientas que dispone para afrontar situaciones de estrés
¿Qué tal le fue en su empresa anterior?, nos dará pistas para saber cómo se comportará el entrevistado con nuestra propia organización. Es más que probable que quien hable mal de su empresa anterior, hable mal de la tuya.
¿Qué le hace falta para estar motivado al 120%?, veremos aquí si es una persona que rema sola, es decir, tiene motivación interna, o que necesita continuamente una motivación extrínseca.
¿Cuál fue su jefe más exigente y por qué?, nos sitúa en los umbrales de trabajo máximos del candidato

Y, aunque no seamos expertos, podemos ayudarnos de algunas herramientas muy básicas de la comunicación no verbal entendiendo que, si el candidato no mira a los ojos o baja la voz, es probable que esté ocultando información, o si mientras nos habla mira hacia el lado superior derecho, puede que esté inventando su argumento, por lo que, si es una pregunta que realmente nos interesa, debemos ser hábiles y retomarla un poco más adelante, con otro planteamiento.

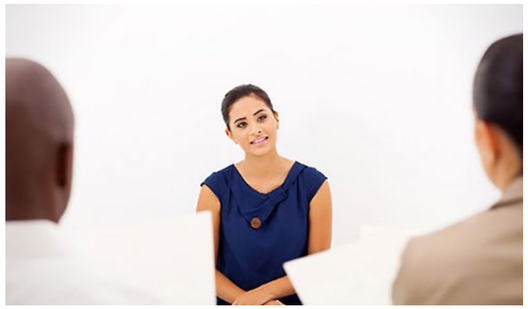
Además, recuerden que el entrevistador, aunque genere un clima de confianza con el entrevistado, no debe decir nunca todo lo que piensa, y es fundamental que plantee situaciones de competencias para poder hacerse una idea del desempeño del candidato.

Usually we will see several candidates during the selection process, so it is important to ask the same questions to all, in order to have an objective criterion of valuation. Avoid those questions that can be answered with "yes" or "no"; do not force the candidate's privacy with questions about religion, marital or sexual status, and avoid stereotyping. We must maintain an attitude of active listening without prejudice, to allow people open up about their concerns, knowledge, ambitions...
We can also use the so-called "tricky questions", which bring us closer to the candidate's way of being, and reveal clues about his attitudes and behavior in certain situations. For example:

Disadvantages of teamwork? The answer provides information on whether the person is conciliatory, conflicting, etc...

How did you reacted the last time a customer raised the voice at you? This will show his or her tools to deal with stress situations
How was your previous company? This will give us a glimpse of how the interviewee may behave about our own organization. It is highly likely that whoever speaks badly of his previous job, will do the same about yours.
What do you need to be a 120% motivated? We will see if this is a person with internal motivation, or if needs to be pushed continuously.
What was your most demanding boss and why? We define the maximum work threshold of the candidate

Although we are not experts, we can use some basic tools of non-verbal communication. For example, if the candidate does not look into the eyes or lowers the voice, it is likely that is hiding information, and if looks at the upper right side, the argument may be just made up. If it's a question that really interests us, we must retake it a little later, with another approach.
Finally, don't forget as interviewer that you should never speak out your mind, and pose always competency situations in order to get an idea of the candidate's performance.



COPREX
COMERCIO EXTERIOR

Durante **9 años consecutivos presentes en fihav** y en los principales eventos de Cuba. Somos consultores de comercio exterior teniendo como **único objetivo el mercado y las oprtunidades de inversión en Cuba.** Desde nuestra firma asesoramos a nuestros clientes, principalmente fabricantes e inversores de España y de Europa en su implementación en Cuba

Calle Ferraz, 78 Planta 5a. 28008
Madrid (Spain)
Tlf +34 915 487 144. fax +34 915422 176
Tlf Cuba +53 53305755 +53 58480474
jrferrer@coprex.es hormigo@coprex.es

LA ENTREVISTA

LO QUE NECESITAS TENER EN CUENTA

WHAT YOU NEED TO KEEP IN MIND BEFORE THE INTERVIEW

CUANDO NOS REUNIMOS CON ALGUIEN POR PRIMERA VEZ SU ATENCIÓN VA DIRIGIDA A:
WHEN WE MEET SOMEONE FOR THE FIRST TIME THEIR ATTENTION IS DIRECTED TO:

55%
Como estamos vestidos, como nos comportamos y como entramos por la puerta
how we are dressed, how we behave and how we walk through the door

7%
Lo que decimos
what we say

38%
El tono de voz, la compostura y la seguridad en general
voice tone, composure and self confidence

90 SEGUNDOS / SECONDS

Es el tiempo que necesita el 33% de los empleadores para saber si contratarán a un candidato o no
It is the time that 33% of employers need to know if they will hire a candidate or not

40 MINUTOS / MINUTES

Es la duración promedio de una entrevista
Is the average duration of an interview

QUE DEBES SABER ACERCA DE LA ROPA
WHAT YOU SHOULD KNOW ABOUT CLOTHING

65%
de los empleadores dijeron que la ropa puede ser un factor decisivo a la hora de elegir entre dos candidatos parecidos
of employers said that clothing can be a deciding factor when choosing between two similar candidates

70%
de los empleadores no soportan cuando los candidatos están vestidos demasiado a la moda
of employers cannot stand when candidates are dressed too fashionably

Nada de colores fuertes
No strong colors

LOS ERRORES VERBALES MÁS COMUNES DE LOS CANDIDATOS:
THE MOST COMMON VERBAL ERRORS OF THE CANDIDATES:

38%
no sonríen
do not smile

47%
saben poco o no saben nada acerca de la empresa; es el error más frecuente
know little or not knowing anything about the company; Is the most frequent error

21%
se tocan el pelo o la cara
se tocan el pelo o la cara

21%
cruzan los brazos en el pecho
cross arms on chest

9%
gesticulan demasiado
gesticulate too much

67%
se olvidan del contacto visual
forget eye contact

33%
tienen mala postura
have poor posture

26%
estrechan la mano sin confianza
estrechan la mano sin confianza

33%
hacen demasiados movimientos apresurados
make too many hurried movements

*de acuerdo a una encuesta de 200 empleadores
*According to a survey of 200 employers

EN LA ENTREVISTA
EN LA ENTREVISTA

5 PREGUNTAS QUE PROBABLEMENTE TE HARÁN
QUESTIONS THAT WILL PROBABLY MAKE YOU

Háblanos de tu experiencia en...
Por qué te gustaría trabajar con nosotros?
Que sabes acerca de nuestra empresa?
Por qué dejaste tu empleo anterior?
Háblanos acerca de ti...
Tell us about your experience in ...
Why would you like to work with us?
What do you know about our company?
Why did you leave your previous job?
Tell us about yourself ...

10 ERRORES MÁS COMUNES EN UNA ENTREVISTA / MOST COMMON MISTAKES IN AN INTERVIEW

- Demasiadas explicaciones del por qué dejaste tu trabajo anterior
- Es evidente que estas dudando
- Te falta calidez, sentido del humor, individualidad
- No muestras interés o entusiasmo
- No investigaste lo suficiente acerca de la empresa
- Hablas demasiado acerca de tus necesidades
- Quieres quedar bien con todo el mundo
- No estás preparado
- No logras destacarte entre otros candidatos
- No eres apto para el puesto

CONSEJOS GENERALES

- Investiga acerca de la empresa
- Enfócate en un puesto específico
- Analiza si tu preparación es adecuada para el cargo
- Describe tu experiencia laboral brevemente

- 10 most common mistakes in an interview.
- Too many explanations of why you left your previous job.
- It is evident that you are doubting
- You lack warmth, sense of humor, individuality.
- Do not show interest or enthusiasm.
- You did not investigate enough about the company
- You talk too much about your needs.
- You want to look good with everyone.
- You're not prepared.
- You can not stand out among other candidates.
- You are not fit for the position.

GENERAL ADVICE

- Research the company
- Focus on a specific position
- Analyze if your preparation is suitable for the position
- Describe your work experience briefly

PIZZANELLA

7 203 26 25

Calle 33 entre 42 y 44, Playa, La Habana | Calle 10 entre 1ra y 3ra, Playa, La Habana

AGRICULTURA DE PRECISIÓN: DEL LABORATORIO AL SURCO

PRECISION AGRICULTURE: FROM LABS TO FARMS...

por / by **CHARLY MORALES VALIDO**

La agricultura de precisión gana terreno desde su irrupción a finales del siglo XX, como una herramienta confiable y redituable, que incrementa la eficiencia y le facilita la vida al productor de alimentos. El "boom" es tal, que los inversores de los emporios tecnológicos de Silicon Valley, por ejemplo, muestran cada vez mayor entusiasmo en financiar a las empresas que revolucionan la forma en que se cultivan, transportan y venden los alimentos.
¿En qué consiste la agricultura de precisión? Es aquella que, apoyándose en softwares o artilugios de la "hi-tech", optimizan la explotación de los campos de cultivo con técnicas que van desde

Precision Agriculture has gained popularity since the end of the 20th Century, as a reliable and profitable tool that increases efficiency and improves the life of the food producer. The boom is such that investors in Silicon Valley technology outlets are eager about financing companies that revolutionize the way food is grown, transported and sold.
What is Precision Agriculture? It's the one that, based on software or "hi-tech" gadgets, optimize the exploitation of fields with techniques such as data collection, meteorological apps, GPS, sensors and drones to guide the agricultural machinery, perform

la recolección de datos, la utilización de aplicaciones de meteorología, hasta el uso de sistemas de posicionamiento GPS, sensores y drones para guiar la maquinaria agrícola, realizar una fertilización inteligente y monitorear los sembrados.

Si bien el dinero puesto en seguridad alimentaria aún es inferior al destinado a las firmas de Internet, la inversión de capital de riesgo en agricultura y alimentos se disparó un 54% en 2014 para llegar a 486 millones de dólares, según Dow Jones VentureSource. A su vez, varios grupos agroindustriales lanzaron filiales de capital de riesgo y algunos gestores de inversión recaudan fondos para tecnologías de alimentos y agricultura.

La gran beneficiada, además de los agricultores y ganaderos, es una generación de jóvenes emprendedores que supieron encontrar un nicho en la vasta demanda del mercado, para colar una idea que no solo los hiciera millonarios, si no que contribuyera a alimentar a la creciente población mundial. Eso por una parte, por otra, el consumidor se preocupa cada vez más por saber qué come y de dónde sale. Sea por salud, vanidad o escrúpulo, la gente se informa más, y se apoya en tecnologías que provocan una mayor transparencia en la cadena de suministro.

Atrás quedaron los tiempos del guajiro bruto, aferrado a saberes ancestrales, que confiaba más en un juanete adolorido que en el parte meteorológico. Ahora los agricultores se rigen por el análisis de datos detallados en tiempo real para evaluar temas como costes, velocidad y producción. Así, por ejemplo, utilizan técnicas de “mapeo” para determinar si los cultivos ya necesitan riego, o si alguna plaga está enfermando la siembra.

A su vez, una alternativa ante la escasez de tierras para el cultivo es la agricultura urbana, que en Cuba funciona con el sistema de organopónicos, y algún que otro entusiasta con una huerta en el patio o un cantero en la azotea. En Norteamérica florece un negocio que convierte los contendores de carga en huertos móviles, equipados con luces led, sensores y sistemas hidropónicos para cosechar hortalizas todo el año, incluso en los climas más fríos.

En esta cuerda, surgen inventos que no solo favorecen al productor, si no al consumidor, que puede, por ejemplo, rastrear la ruta de un producto a través de la cadena de proveedores y transportadores,

ATRÁS QUEDARON LOS TIEMPOS DEL GUAJIRO BRUTO, AFERRADO A SABERES ANCESTRALES, QUE CONFIABA MÁS EN UN JUANETE ADOLORIDO QUE EN EL PARTE METEOROLÓGICO.

GONE ARE THE DAYS OF THE REDNECK CHAINED TO OUTDATED KNOWLEDGE. FARMERS GET NOW DETAILED DATA ON REAL TIME TO EVALUATE ISSUES SUCH AS COSTS AND ENVIRONMENT.

intelligent fertilization and monitor the crops.

While food security money is still lower than Internet money, venture capital investment in food and agriculture soared 54% in 2014, according to Dow Jones VentureSource. In turn, several agro-industrial groups launched venture capital subsidiaries and some investment managers raise funds for food and agriculture technologies.

The great winners, besides farmers, are the young entrepreneurs who found a spot in the market to develop an idea that made them millionaires, but contributed to feed the growing population world. On the other hand, consumers are increasingly concerned about what they eat. Whether for health, vanity or scruple, people wants more information, and relies on technologies that lead to greater transparency in the supply chain.

Gone are the days of the redneck chained to outdated knowledge. Farmers get now detailed data on real time to evaluate issues such as costs and environment. For example, some of they use "mapping" techniques to determine if crops are ill or needs irrigation.

In turn, an alternative to the lack of land for cultivation is urban agriculture. There's this successful business in United States, a company that converts cargo containers into mobile orchards, equipped with LED lights, sensors and hydroponic systems to harvest vegetables all year long, even in colder climates.

Inventions not only help the producer, but the consumer too. Anybody can trace the route of a product through the chain of suppliers and con-

Salsa Suárez®
RESTAURANT & BAR

“En salsa Suarez mezclamos el arte y el diseño con la cultura culinaria, permitiendonos ofrecer a nuestros clientes exquisitos platos de autor”

CALLE 31 NO 301 VARADERO, MATANZAS, CUBA
+53 45614194

o verificar que un alimento esté libre de entes patógenos o pesticidas. Se intenta comer más sano, lo orgánico es más popular, y, por ende, más caro. No es, entonces, muy difícil entender por qué los grandes inversores quieren financiar a los “nerds” de la agricultura de precisión. A la larga, negocio redondo...

veyors, or verify that a food is free of pathogens or pesticides. Since people tries to eat healthier, organic has become popular, and, therefore, more expensive. You don’t have to be a genius to understand why big investors want to finance to the ″nerds″ of the agriculture of precision. It’s a great business...

schedule AGENDA

por / by MARÍA KARLA VALDÉS

ACCS

ASOCIACIÓN CUBANA DE COMUNICADORES SOCIALES

Contacto: Lucia Alvarez
Teléfono (s): 7206-2209 al 11 ext. 118
E mail: capacitacion@accs.co.cu

20 - 24 MARZO
Gestión Estratégica del Marketing.
Prof. Miguel Vladimir Rodríguez
La publicidad en los momentos actuales.
Prof. Olga García

27 - 31 MARZO
Dirección Comercial.
Prof. Longino

10 – 14 ABRIL
Protocolo en las Relaciones Públicas.
Prof. Emma Cárdenas

Marketing de los servicios
Prof Javier Vázquez

17 – 21 ABRIL
Adobe Photoshop Avanzado.
Prof. Sergio Fernández

Técnicas y habilidades de negociación.

Prof. Emilio Mañalich
Diseño gráfico en la comunicación.
Prof. Enrique Bris

24 -28 DE ABRIL
Adobe Photoshop Avanzado.
Prof. Sergio Fernández

ANECC

ASOCIACIÓN NACIONAL DE ECONOMISTAS Y CONTADORES DE CUBA

Teléfono: 7830-9921
E mail: vice.superacion@anecch.co.cu
Calle 15 No. 858, entre 4 y 6, Vedado

17 MAR -14 ABR
Diseño e implementación de los sistemas de control interno
Prof. Msc. Valentín Sosa

20 MAR - 24 ABR
Contabilidad Básica
Prof. Msc. Mario M. Correa

24 MAR - 28 ABR
Evaluación de proyectos de inversiones
Prof. Lic. Daniel Hernández

18 ABR - 04 MAY
Logística comercial.
Prof. Dra. Noemí Entenza Lombida

18 - 27 ABRIL
Curso de habilitación de auditores

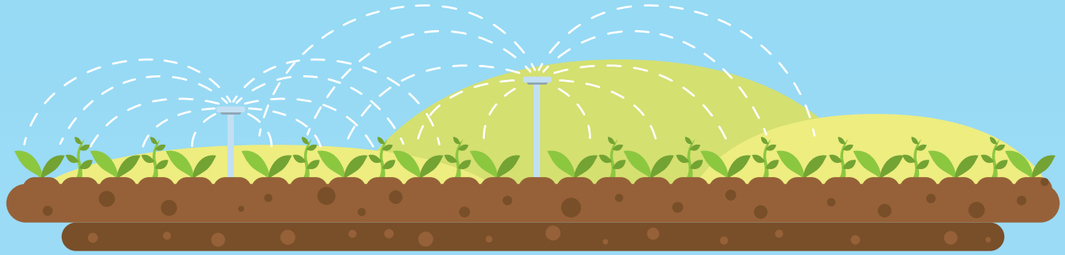
08 MAY - 12 JUN
Contabilidad para unidades presupuestadas. *Prof. Msc. Mario M. Correa*

11 – 19 MAY
Curso de habilitación de auditores ¨Control Interno¨. *Prof. Msc. Antonio Fonteboa*

PROYECTO DE APOYO A UNA AGRICULTURA SOSTENIBLE EN CUBA.

PROJECT OF SUPPORT FOR A SUSTAINABLE AGRICULTURE IN CUBA.

proyecto de ACTAF cofinanciado por COSUDE e Hivos
ACTAF project co-financed by SDC and Hivos



PROVINCIAS / PROVINCES

La Habana, Mayabeque, Cienfuegos, Ciego de Avila, Camaguey, Las Tunas ,Granma y Holguín.

MUNICIPIOS / MUNICIPALITIES

Habana del Este, San Miguel del Padrón, Bejucal, Rodas, Abreus, Ciego de Ávila, Camagüey, Las Tunas, Bayamo, Calixto García, Gibara y Holguín

OBJETIVO GENERAL / GENERAL OBJECTIVE

Contribuir a mejorar la calidad de vida de hombres y mujeres en doce municipios, a través del aumento sostenible de la disponibilidad de alimentos sanos y de los ingresos provenientes de "cadenas de valor de productos agrícolas orgánicos".
To contribute to improving the quality of life of men and women in twelve municipalities, through the sustainable increase in the availability of healthy food and income from "value chains of organic agricultural products".

EFECTOS / *EFFECTS*

Aumento sostenible de la productividad entre 15 y 25 %, y la producción entre 20 y 100% de los productor@s vinculad@s a las cadenas de valor con la incorporación de la producción orgánica.
A sustainable increase in productivity between 15 and 25%, and the production between 20 and 100% of producers are linked to value chains with the incorporation of organic production.

Incremento en un 15 % del valor de los productos en las cadenas de alimentos orgánicos, aceptada la venta de los mismos en los mercados.
Increase of 15% of the value of products in organic food chains, with the sale of them accepted in the markets.

Incluidas las experiencias del proyecto por otros productores (mas que 2000) y por al menos 30 autoridades municipales y a nivel nacional en la definición y perfeccionamiento de sus políticas agrícolas.
Including project experiences by other producers (more than 2000) and by at least 30 municipal and national authorities in the definition and refinement of their agricultural policies.

RESULTADOS / *RESULTS*

110%
DE LA META
(3266 T).

Al concluir el mes 42 de trabajo los indicadores de impacto expresan resultados favorables, de manera específica lo relacionado con el aumento de la producción, cuando se alcanzan 3620 t de alimentos, el 110 % de la meta (3266 t).
At the end of month 42 of work, the impact indicators express favorable results, specifically related to the increase in production, when 3620 t of food is reached, 110% of the target (3266 t).

4 COOPERATIVAS

310 000 PERSONAS

Cuatro cooperativas habilitan locales para la venta de jugos de fruta, las que benefician unas 310 000 personas.
Four cooperatives provide premises for the sale of fruit juices, which benefit some 310 000 people

105 % DE LA META

116 HA DE FRUTALES

Han iniciado el manejo orgánico 116 ha de frutales, lo que representa el 105 % de la meta
116 hectares of orchards have been introduced, representing 105% of the target (110 h)

170 % DE LA META

71,5 HA DE FRUTALES

Se plantan 71,5 ha de frutales, para un 170 % de cumplimiento en relación con la meta (42 ha).
71.5 ha of fruit trees are planted, for a 170% compliance in relation to the target (42 ha).

De las 7 ha de vegetales, son manejadas con prácticas agroecológicas el 100 % del área.
Of the 7 ha of vegetables, 100% of the area is managed with agroecological practices.

16 800 LT DE MEDIOS BIOLÓGICOS

352 106 POSTURAS, DE FRUTALES Y 12 MILLONES DE NEMATODOS

Se producen 352 106 posturas, de frutales, 12 millones de nematodos y 16 800 lt de medios biológicos, para el control de plagas, en el CREE de la Unidad Científica y Técnica de Base del Instituto de Investigaciones en Fruticultura Tropical (IIFT).
There are 352 106 positions, of fruit trees, 12 million nematodes and 16 800 lt of biological means, for pest control, in the CREE of the Scientific and Technical Base Unit of the Tropical Fruit Research Institute (IIFT) .

Las 7 Minindustrias planificadas en la cadena frutales se encuentran con los locales concluidos y procesando alimentos 4 de ellas, con 480 t elaboradas. Se han generado 75 nuevos empleos de ellos 55 para mujeres.
The 7 Minindustrias planned in the fruit chain meet with the premises concluded and processed food 4 of them, with 480 t elaborated. Fifty-five new jobs have been created, including 55 for women.

75 NUEVOS EMPLEOS

DE ELLOS 55 PARA MUJERES

RESULTADOS / *RESULTS*

En la cooperativa Apícola se encuentra funcionando, el nuevo sistema de extracción, almacenamiento, empaque y comercialización de la miel.
In the beekeeping cooperative is operating, the new system of extraction, storage, packaging and marketing of honey.

UNA CARPINTERÍA

FUNCIONANDO

Funcionando una carpintería para la reparación y fabricación de cajas de colmenas.
Working a carpentry for the repair and manufacture of boxes of hives.

100 COLMENAS

EN LA CIÉNAGA DE ZAPATA

Hay ubicadas 100 colmenas en el humedal natural de la Ciénaga de Zapata y son manejadas por métodos agroecológicos donde se han producido 8 t de miel y certificadas como orgánicas.
There are 100 hives located in the natural wetland of the Ciénaga de Zapata and are managed by agroecological methods where 8 t of honey have been produced and certified as organic.

Se encuentran en proceso constructivo los dos centro previstos de beneficio, almacenamiento, empaque, transportación y comercialización de vegetales .
The two planned centers for benefit, storage, packaging, transportation and marketing of vegetables are in the process of being built.

4 MININDUSTRIAS

DE OLEAGINOSAS

En fase de montaje y puesta en marcha, las cuatro mininindustrias para la cadena de valor de Oleaginosas
At the stage of assembly and start-up, the four mininindustries for the value chain of Oleaginous

Se dispone de 8 materiales para la capacitación, 1 manual del Sistema Participativo de Garantía (SPG) y 1 manual de análisis y prevención de riesgos de la calidad e inocuidad de los alimentos.
8 training materials are available, 1 manual of the Participative Guarantee System (GSP) and 1 manual of analysis and prevention of risks of food quality and safety.

P3:Se realizaron 8 cursos de formación de evaluadores de SPG, donde se capacitaron más de 120 productores. Se incorporan nuevos productores(as) al sistema, lo que totaliza 18 formas productivas de frutales y 9 organopónicos, para un total de 351 personas participando . Esaceptada porautoridades del MINAG el SPG.
8 training courses for SPG evaluators were conducted, where more than 120 producers were trained. New producers are added to the system, totaling 18 productive forms of fruit trees and 9 organoponics, for a total of 351 people participating. It is accepted by the authorities of MINAG the SPG.

351 PERSONAS PARTICIPANDO

EN LOS CURSOS DE FORMACIÓN DE EVALUADORES DE SPG

FRUTiHORQUiTA Mini-Industria

La ignacita Mini-Industria

APiRODAS Mini-Industria

Se crean las marcas identificativas de los productos de las mininindustrias
The identification marks of the products of the mininindustries are created

PAAS II FASE

IDEAS FUNDAMENTALES
FUNDAMENTAL IDEAS

4

Completamiento de procesos y tecnologías (Agroecología y procesamiento) de las Cadenas de Valor actuales.
Completion of processes and technologies (Agroecology and processing) of the current Value Chains.

2

Inclusión de nuevas Cadenas de Valor que puedan servir de pilotaje para el desarrollo Agropecuario Cubano con enfoque agroecológico. (Cadena de Valor Yuca, Café y Pollo de Ceba).
Inclusion of new Value Chains that can serve as a pilot for the Cuban Agricultural Development with an agroecological approach. (Value Chain Cassava, Coffee and Chicken Ceva).

3

Introducción de tecnologías para el uso de energía renovable en las cadenas de valor actuales y las nuevas que se incluyan. Valor Yuca, Café y Pollo de Ceba).
Introduction of technologies for the use of renewable energy in current and new value chains that are included.

4

Consolidación de la certificación de productos sanos por el método de Sistema Participativo de Garantía (SPG).
Consolidation of the certification of healthy products by the method of Participative System of Guarantee (GSP).

VISTAR REPORTA

EVENTOS
NOTICIAS
ARTE
FARÁNDULA

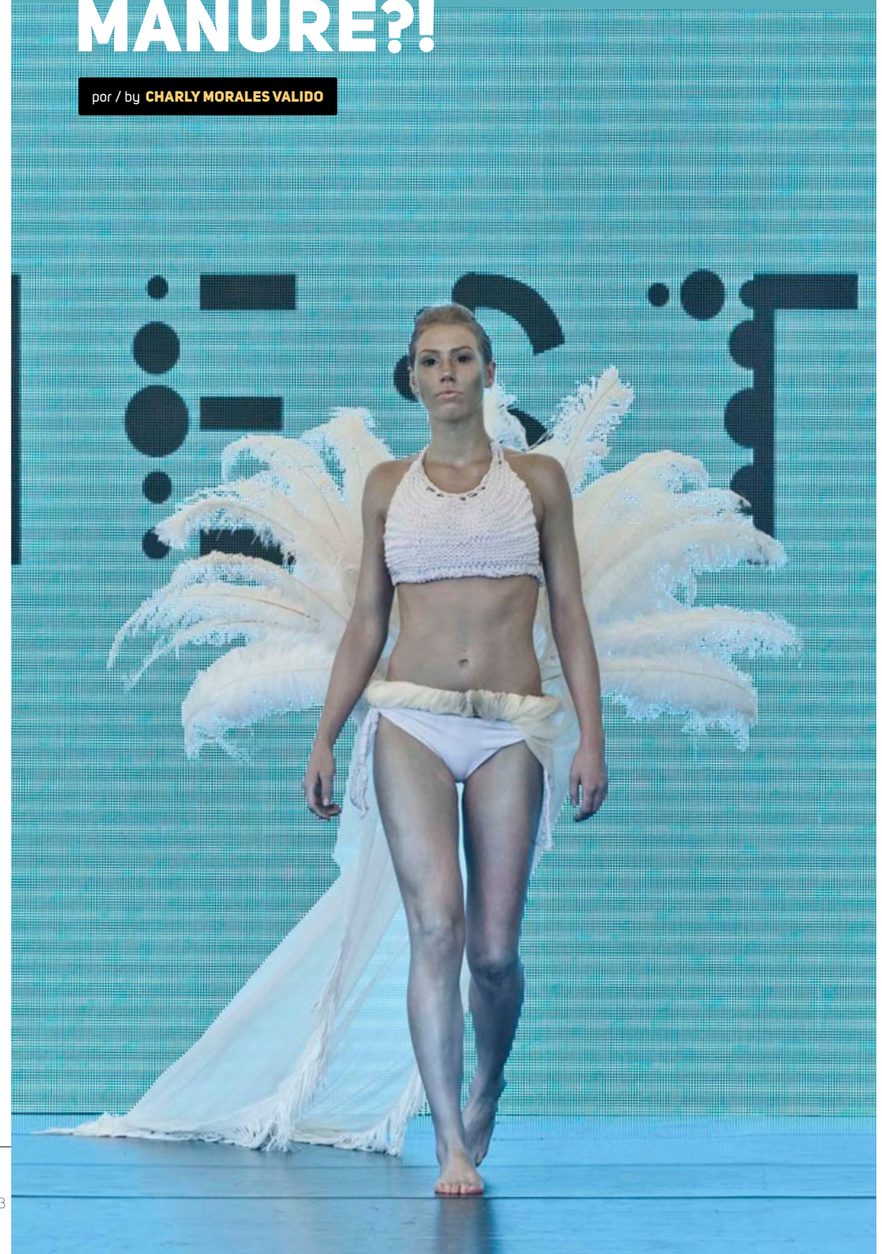
SMS: REPORTA
AL 5-537-9444

RECIBE GRATIS
NOTICIAS
DIARIAS EN TU MÓVIL

POWERED BY EXCELENTESMS.COM
PARA CANCELAR SUBSCRIPCIÓN
ENVIA UN TEXTO CON LA PALABRA: CANCELAR

PASARELAS DE... ¡¿ESTIÉRCOL?! PRÊT-À-PORTER... MANURE?!

por / by **CHARLY MORALES VALIDO**



Los alquimistas han evolucionado mucho desde que abandonaron su búsqueda de la Piedra Filosofal. Baste decir que Eindhoven, la diseñadora Jalila Essaïdi ha conseguido sacar lujosas telas de... excremento animal. Así que cuidado en sus evaluaciones de la ropa ajena, porque puede ser que sea una confección, literalmente, de m... uy bonito acabado.

Bromas aparte, Essaïdi ha llevado a los textiles orgánicos a una nueva dimensión, pues los confecciona reciclando bostas vacunas. Remilgos aparte, el fruto del proyecto Mestic es indudablemente hermoso, y podría estarnos salvando la vida: ¿sabía usted que el exceso de boñiga es responsable del peligroso aumento de las emanaciones de fósforo y nitrógeno en los manantiales que alimentan los ríos?

"Los científicos llevan años intentando resolver el problema de las deposiciones animales, pero creo que es la primera vez que se consigue algo valioso de ellas", considera Essaïdi, cuyo laboratorio BioArtLab se especializa en encontrarle uso a los materiales biodegradables, modificando sus tiempos de descomposición.

"Nos sentimos responsables de transmitir una versión mejorada de la tierra para las futuras generaciones. Nuestra creencia nos ha llevado a una solución revolucionaria para el problema global del estiércol. Al abordarlo desde un ángulo diferente, somos la primera y única compañía en el mundo capaz de convertir el estiércol animal en productos verdaderamente sostenibles", declara Essaïdi, una diseñadora de 35 años de edad, que hace un tiempo ganó cierta fama al patentar una piel a prueba de balas, hecha de seda de araña.

Aprovechar las heces no es algo nuevo. Ancestralmente las plastas del ganado han sido usadas como abono orgánico, y en Cuba aún se desarrolla el bio-combustible a partir del metano. Sin embargo, una reciente feria de diseño en Milán expuso los mil y un usos de las "cacas", reconvertidas en muebles, pisos, vajilla y cubiertos.

Por lo pronto, Essaïdi planea incrementar la producción de su línea Mestic y comenzar a fabricar bio-productos a gran escala. Incluso sueña con usar el material para construir un puente en su natal Eindhoven, Holanda. ¿Cómo es el proceso?

Primero, la materia fecal es procesada en un laboratorio para extraerle la celulosa que se forma del pasto que come la vaca. Se trata de una especie de acetato elaborado a partir de los ácidos extraídos del estiércol fresco, con el cual son creadas las fibras que componen el futuro tejido y otros productos que, si usted no es demasiado escrupuloso, podrían llenar su armario o decorar su hogar. Para que nadie dude que usted tiene una casa de m...aravillas...

Alchemists have evolved a lot since they quit their quest for the Philosopher's Stone. Eindhoven designer Jalila Essaïdi has managed to get luxurious fabrics out of... cow excrement. Essaïdi has taken organic textiles to a new dimension with her Mestic project. Her products are not only beautiful, but useful: did you know that global manure surplus is responsible for excessive amounts of harmful phosphorus and nitrogen in surface and groundwater? As far as I'm concerned, she could be saving our lives.

"This is not the first time that scientists are looking for ways to solve the manure problem," said the designer. "But it is the first time that manure is being considered as a valuable resource." The materials are biodegradable and perform in much the same way as plastic derived from fossil fuels. The degradability can also be altered in the lab, creating materials that last for different periods of time, depending on their end use.

"We feel responsible for letting an improved version of the land for future generations. Our belief led us to a revolutionary solution to the global problem of manure. By approaching it from a different angle, we are the first and only company in the world capable of turning animal manure into truly sustainable products", states the 35-year-old designer, who made headlines some time ago when patenting a bulletproof skin made of spider silk.

Recycling feces is not something new. Ancestrally the livestock manure have been used as organic fertilizer. Cuba still develops bio-fuel from methane. However, a recent design fair in Milan exposed the many uses of "poo", converted into furniture, floors and tableware.

Essaïdi is currently planning to increase Mestic production and start manufacturing bio-products on a larger scale. She also hopes to use the material to create a bridge in her home city of Eindhoven. The process is not that complicated...

The manure is the base for the Mestic material, and the source of the chemicals required to create it. The material is first separated, with the dry manure processed to extract the pure cellulose; a result of the grass the cows eat. Acids from the wet manure are extracted and used to create cellulose acetate, which is a natural liquid plastic. From this, fibres are created and turned into textiles or bio-plastics.

LOS CIENTÍFICOS LLEVAN AÑOS INTENTANDO RESOLVER EL PROBLEMA DE LAS DEPOSICIONES ANIMALES, PERO CREO QUE ES LA PRIMERA VEZ QUE SE CONSIGUE ALGO VALIOSO DE ELLAS

THIS IS NOT THE FIRST TIME THAT SCIENTISTS ARE LOOKING FOR WAYS TO SOLVE THE MANURE PROBLEM," SAID THE DESIGNER. "BUT IT IS THE FIRST TIME THAT MANURE IS BEING CONSIDERED AS A VALUABLE RESOURCE.

GREEN BIZ see more on https://www.facebook.com/Negolution

EL MISTERIO DE LA AGRICULTURA CUBANA

THE MYSTERY OF CUBAN AGRICULTURE

por / by **RICARDO TORRES**

Una mayoría aplastante de expertos agrícolas y productores que visita Cuba regresa convencida del gran potencial agrícola de la nación: tierras, agua, institutos de investigación, tradición, etcétera. Sin embargo, algo muy poderoso frena ese potencial. Para estar claros, las cifras históricas nos dicen, por ejemplo, que el país ha sido siempre dependiente de la importación de alimentos para cubrir la demanda doméstica. Pero eso no quiere decir que tengamos que aceptar esa realidad permanentemente. Muchas cosas han cambiado en seis décadas.

Dos reformas agrarias a inicios de la Revolución. Se transformó la estructura de propiedad de la tierra, pero creció la dependencia importadora, y se deterioraron los indicadores de eficiencia productiva. Otro gran cambio en los noventa a manos de la gran crisis, con una apreciable transformación de la estructura de gestión de la tierra. Las UBPC nunca llegaron a ser lo que se esperaba. Otro gran salto a partir de 2007, redistribución de lotes para eliminar terrenos ociosos, más usufructuarios, nuevos precios, entre otros. Todo tiene un denominador común: los problemas de fondo se han pospuesto, una y otra vez.

Hoy tenemos una situación interesante. Todas las partes involucradas están insatisfechas. Los consumidores se quejan de los altos precios, pobre calidad, variedad y estabilidad de la oferta. Los productores reclaman una mayor parte del valor creado, teniendo en cuenta las características del sector. Los intermediarios plantean que los acusan de todo lo que ocurre en la cadena, que tienen muchos "inspectores", que ellos son, en última instancia, un eslabón necesario. Las autoridades se quejan de que el país tiene que dedicar demasiadas divisas para la importación de alimentos.

An overwhelming majority of agricultural experts and producers who visit Cuba return convinced of the great agricultural potential of the nation: lands, water, research institutes, tradition, etcetera. However, something very powerful slows down that potential. To be clear, historical figures tell us that the country has always been dependent on food imports to meet domestic demand. But that does not mean that we have to accept that reality permanently. Many things have changed in six decades.

Two agrarian reforms at the beginning of the Revolution. The structure of land ownership was transformed, but import dependence grew, and the indicators of productive efficiency were deteriorated. Another great change was in the 1990s due to the great crisis, with an appreciable transformation of the land management structure. The UBPCs never got to be what was expected. Another great leap was in 2007 with the redistribution of lots to eliminate idle land, more usufructuary, new prices, among others. Everything has a common denominator: background problems have been postponed, over and over again.

Today we have an interesting situation. Everybody who is involved is unsatisfied. Consumers complain about high prices, poor quality, variety and stability of supply. Producers claim a greater part of the value created, taking into account the characteristics of the sector. Intermediaries argue that they are ac-

HOY TENEMOS UNA SITUACIÓN INTERESANTE. TODAS LAS PARTES INVOLUCRADAS ESTÁN INSATISFECHAS. LOS CONSUMIDORES SE QUEJAN DE LOS ALTOS PRECIOS, POBRE CALIDAD, VARIEDAD Y ESTABILIDAD DE LA OFERTA.
TODAY WE HAVE AN INTERESTING SITUATION. EVERYBODY WHO IS INVOLVED IS UNSATISFIED. CONSUMERS COMPLAIN ABOUT HIGH PRICES, POOR QUALITY, VARIETY AND STABILITY OF SUPPLY.

A pesar de todo, increíblemente, no es posible avanzar en la dirección correcta. Qué gran oportunidad! Sería tan fácil, a primera vista, dado que prácticamente cualquier cambio generaría beneficiarios por todas partes. Ya me imagino que algunos dirán que no todas las partes deben ser tratadas de igual forma, pero bueno...

He aquí algunas pistas. Entregar las tierras es muy bueno, pero que tal si además se desarrollan los mercados de insumos y maquinaria agrícola, dado que la tierra es un factor de producción, pero no el único. Qué bueno sería si TODOS los productores pudieran acceder a los servicios de extensión agropecuaria a través de una relación comercial. Y además, pudiesen negociar con clientes foráneos sin pasar por el calvario de nuestros mecanismos de comercio exterior, diseñados para extraer rentas sin percatarse que aniquilando a los productores no habrá rentas que extraer. Un buen experimento sería consultar a todas las partes interesadas a la hora de redactar una nueva legislación, donde por ejemplo, se consagren los derechos que supone ser el dueño de la tierra o el titular de un usufructo, de tal forma que se reduzca al mínimo la incertidumbre y la inversión de peso a largo plazo tenga lugar. Sería muy bueno tener en cuenta que los intereses del consumidor no se defienden con una norma jurídica, sino entendiendo a cabalidad el funcionamiento de esos mercados. Pero bueno, eso que está bastante bien explicado en los libros de texto, seguramente pertenece a esa clase de chiflados sin remedio que son los economistas, y los emprendedores...Sí, porque también los hay en la agricultura.

cused of everything that happens in the chain, that they have many "inspectors", that they are, ultimately, a necessary link. Officials complain that the country has to spend too much in foreign currency for food imports.

In spite of everything, incredibly, it is not possible to move in the right direction. What a great opportunity! It would be so easy, at first sight, since almost any change would generate beneficiaries everywhere. I already imagine that someone will say that not all parts should be treated in the same way, but hey ...

Here are some clues. Giving the land is very good, but what if the markets for inputs and agricultural machinery are developed, since land is a factor of production, but not the only one. How good it would be if every producer could access agricultural services through a business relationship. And also, they could negotiate with foreign customers without going through the ordeal of our foreign trade mechanisms, designed to get rents, without realizing that annihilating producers will not have rents to extract. A good experiment would be to consult all interested parts when drafting new legislation, where for example, the rights of being the owner of the land or the holder of a usufruct are enshrined to minimize the uncertainty and long-term weight investment will take place. It would be very good to take into account that consumer interests are not defended by the law, but rather fully understanding the functioning of those markets. But, well, that is quite well explained in textbooks, surely belongs to that class of hopeless fools like the economists, and the entrepreneurs ... Yes, because they exist also in agriculture.

this is *this*

this-is-this.com

NEGOCIOS Y BIENESTAR DEL AGRICULTOR... ¿PUEDEN COEXISTIR?

BUSINESS AND FARMER WELFARE – CAN THE TWO REALLY GO HAND IN HAND?

por / by **DEEPA MIRCHANDANI**

Cuando hablamos de grandes corporaciones, nunca es muy buena la imagen tradicional de las cadenas de suministro de ingredientes, materiales y recursos naturales desde los países en desarrollo. Sea cuál sea el sector, el fantasma de los bajos salarios, las malas condiciones de trabajo y la explotación acosa al sector privado. Por lo general, mantener la reducción de los costos ha sido la prioridad. ¿Ha cambiado el panorama?

De entrada, el escrutinio de la sociedad civil expone las malas prácticas. La ONG Oxfam International, por ejemplo, presenta un informe anual que clasifica a las 10 principales empresas mundiales de alimentos, según el desempeño social y ambiental "Behind the Brand". Ello obliga a las empresas a responsabilizarse más por sus acciones.

Los consumidores también se interesan más en dónde y cómo se cultivan o fabrican sus alimentos, en qué condiciones y con qué impacto social y ambiental. Incidentes como el desastre de Rana Plaza en Bangladesh expusieron las fallas en la industria de la confección y las marcas globales fueron criticadas por no saber más sobre dónde se hacían las ropas y en qué condiciones. El daño a la reputación fue enorme y ninguna empresa necesita ese tipo de publicidad, especialmente cuando los consumidores optan por marcas más éticas.

Pero... ¿es suficiente?

El cambio sólo puede ocurrir si las empresas ven el valor de promover buenas prácticas en sus operaciones, y que tengan sentido tanto desde el punto de vista financiero como social y ambiental. Ha habido un cambio a medida que las empresas inteligentes comienzan a pensar estratégicamente sobre lo que producen, cómo lo hacen y cómo garantizan que se haga bien.

Nespresso, la empresa de café instantáneo con sede en Suiza, ha integrado factores sociales y ambientales en la forma en que trabaja con agricultores de todo el mundo. El Programa de Calidad

W

When it comes to big corporates the traditional image of supply chains from developing countries for ingredients, materials and natural resources is not great. Whatever the sector, the image of low pay, bad working conditions and exploitation taint the private sector. Keeping costs down has usually been the priority. So have things really changed?

Firstly, scrutiny by civil society organizations means that bad practices are being exposed. The global NGO Oxfam International for example, produces an annual report that ranks the top ten global food companies according to social and environmental performance "Behind the Brand". This means companies are now more answerable for their actions.

Consumers are also becoming more interested in where and how products are grown/ made, in what conditions and their social and environmental impacts. Events like the Rana Plaza disaster in Bangladesh exposed the failings in the garment industry and global brands were criticized for not knowing more about where clothes were being made and in what conditions. The reputational damage was huge and no business needs that kind of publicity, especially as consumers make their opinions known by opting for more ethical brands.

Is that enough? Change can only really happen if businesses see the value in promoting good practices in their operations – it has to make sense financially as well as socially and environmentally. There has been a shift as smart companies move to think strategically about what they source, how they do it and the role they play in securing the commodities that they rely on.

> **EL ACCESO A LOS SISTEMAS DE SEGUROS U OTROS PRODUCTOS FINANCIEROS NO ESTÁ DISPONIBLE Y NO SE PUEDEN HACER PLANES A LARGO PLAZO, COMO LA JUBILACIÓN.**
> **ACCESS TO INSURANCE SCHEMES OR OTHER FINANCIAL PRODUCTS IS NOT AVAILABLE AND THEY CAN'T MAKE LONG-TERM PLANS LIKE RETIREMENT.**

Nespresso, the single portion coffee company based in Switzerland has integrated social and environmental factors in to the way it works with farmers around the world. The AAA Sustainable Quality Programme looks at quality as much as quantity and sustainability. It recognizes that the three go hand in hand if it wants to guarantee access to top grade coffee in the future. That's what matters – working with farmers to make sure it has a steady supply is vital if the business wants to grow.

How they work with farmers is critical and it's a long-term relationship, not just about short term gains.

This doesn't just mean working on water management, agrofor-

Sostenible Triple AAA examina la calidad tanto como la cantidad y la sostenibilidad. Reconoce que esos tres factores deben ir de la mano si quiere garantizar su acceso a los principales mercados en el futuro. Lo que importa es trabajar con los agricultores para asegurarse de que tiene un suministro constante, una relación a largo plazo, que va más allá de las ganancias inmediatas.

Esto no sólo significa trabajar en gestión del agua, proyectos agroforestales y técnicas de secado, aunque se haga todo eso. El negocio apunta más lejos con el Programa AAA de Productor Futuro. Sabe que los agricultores enfrentan altos niveles de incertidumbre, y la inseguridad de los ingresos que reciben en un año dado dificulta la planificación financiera. El acceso a los sistemas de seguros u otros productos financieros no está disponible y no se pueden hacer planes a largo plazo, como la jubilación. A medida que crece la incertidumbre, las nuevas generaciones prefieren buscar empleos en zonas urbanas y ciudades, en lugar de permanecer en la agricultura, lo cual no es bueno para las comunidades locales o para los negocios que necesitan garantizar su suministro.

Con la ONG Fairtrade International, el Ministerio colombiano de Trabajo y la Cooperativa de Cafetaleros de Aguades, Nespresso estableció el primer plan de jubilación y pensiones para los pequeños productores de la región de Caldas. Con el tiempo, quiere extenderlo a sus 40.000 agricultores en todo el país. Los agricultores AAA recibirán una contribución del 20% de lo que invierten anualmente del gobierno colombiano. Esta garantía de bienestar para los ancianos significa que los agricultores pueden planificar su futuro con la tranquilidad de que pueden pasarle el cuidado de las granjas a las generaciones más jóvenes.

Permitirles a los agricultores planificar activamente su retiro les da la dignidad de controlar sus destinos y asegurarse un mejor nivel de vida para ellos y sus familias.

Esta innovadora y poco probable asociación público-privada muestra cómo los negocios pueden tener un efecto positivo en los agricultores y sus familias. Al abrir la mente sobre su cadena de suministro y las necesidades de la comunidad local, la compañía satisface una necesidad social, ayudando al agricultor y, definitivamente, a su negocio.

Hestry projects and drying techniques, though it does all of those. The business has gone further with the AAA Farmer Future Programme. It knows that farmers face high levels of uncertainty and the insecurity of income they receive in any given year makes financial planning very difficult. Access to insurance schemes or other financial products is not available and they can't make long-term plans like retirement. As uncertainties grow, the younger generation often look to towns and cities for employment rather than stay in farming. This isn't great for local communities or for the business which wants to guarantee its supply.

With NGO Fairtrade International, the Colombian Ministry of Labour and the Aguades Coffee Growers Cooperative, Nespresso established the first pension and retirement scheme for small holding coffee farmers in the Caldas region. With time, it wants to extend it to its 40,000 farmers across the country. AAA farmers will receive a contribution of 20% of what they invest annually from the Colombian government. This guarantee of welfare for the elderly means that farmers can build their savings, plan for the future with peace of mind that they can transition the care of farms to younger generations.

Empowering farmers to actively plan for retirement allows them the dignity to be more in control of their own destinies and secures a better standard of living for them and their families.

This innovative and unlikely public-private partnership shows just how business can have a positive effect, for farmers and their families. By thinking more broadly about its supply chain and the needs of the local community, the business has been able to bring together the right partners and meet a social need that helps the farmers and their business too.

www.fonoma.com

RECARGAS A CELULARES Y WIFI NAUTA

fonoma

@FonomaCuba

FUUMIYAKI

RESTAURANTE
JAPONÉS

Calle 26,#367 e/ 23 y 25,
Vedado. La Habana. Cuba

fuumiyakicuba@gmail.com
fuumiyakicuba

(+53)78337939
(+53)52832188

味

SERVICIO A DOMICILIO

mandao.express

MENSAJERÍA CUBANA SENCILLA, RÁPIDA, SEGURA

www.mandao.express
info@mandao.express
(+53) 7 203 2078 (+53) 566 53 70

ARTPRINT

IMPRIME TUS IDEAS

Pullovers-Jarras-Posters-Tarjetas de Presentación-Bolsas

T-shirt- Mugs -Posters- Business Cards- Bags

Calle 9na No.4203 e/ 42 y 44. Playa

7 203 8123