

• CRÊPÈRIE OASIS NELVA • CHRIS GARDNER • CICLO ECOPAPEL • DIGITAL BRANDING IN CUBA • MARIEL SOLAR •

ES HORA DE HACER NEGOCIOS

neqolution

MAY-JUN

ISSUE **15**



COMIENZA CON AUGE!



08 **CASOS DE ÉXITO** SUCCESS HISTORY

Crêperie Oasis Nelva: cocina 100% natural
Crêperie Oasis Nelva: 100% natural food

22 **GREENBIZ**

¿Transformando los residuos en muebles?
Transforming waste into furniture?

26 **NOTICIAS** NEWS

Altezas Británicas intercambian con los emprendedores cubanos
British Royal Highnesses exchange with Cuban entrepreneurs



28

INBEST

Mariel Solar, una apuesta millonaria por la energía renovable
Mariel Solar, a million dollar renewable energy project

18 **APOSTAR POR EL AUGE DE UN SECTOR VIBRANTE**
BETTING ON THE RISE OF A VIBRANT SECTOR

LA ENTREVISTA THE INTERVIEW



Calle 164 / 5ª y 1ª, Rpto. Flores
Playa - (53) 7272 3909

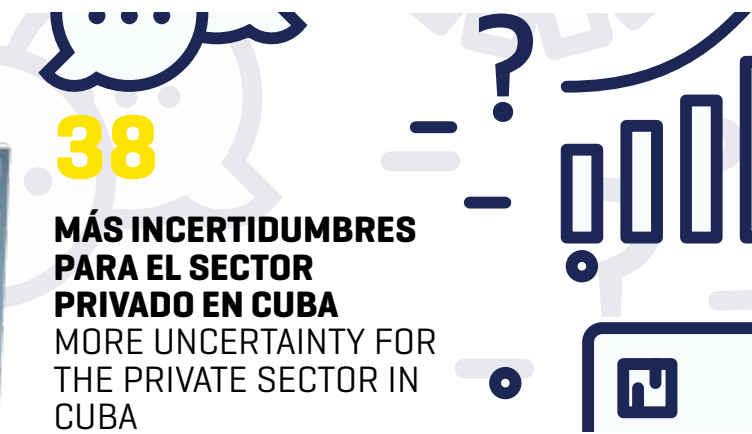
Ave. 23A / 202 y 212, La Coronela
La Lisa - (53) 7271 8794

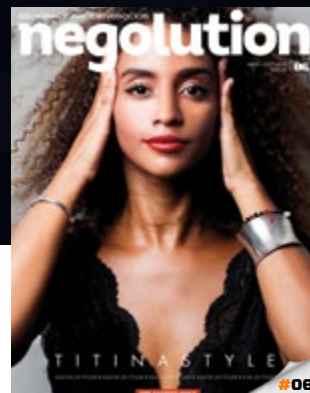
 **SERVICIO A DOMICILIO**
1 CUC
los primeros 3 km

 @juankyspan

ÍNDICE CONTENT

ISSUE15

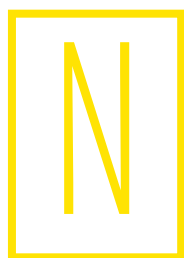
30	EMPREDIMIENTO SOCIAL SOCIAL ENTREPRENEURSHIP		08
Ciclo Ecopapel: La aventura de Yuyú <i>Ciclo EcoPapel: Yuyú's adventure</i>			
34	LA COLUMNA THE COLUMN		
Cuando las crisis pueden ser oportunidades... <i>Crises can create opportunities...</i>			
42	PITCH		
De la imaginación al entretenimiento <i>From imagination to entertainment</i>			
47	NEGULOSO		
Los cantos de sirena que ya, no enamoran... <i>The siren songs that no longer entice...</i>			
50	MARCA DIGITAL EN CUBA DIGITAL BRANDING IN CUBA		
¿Qué usuarios necesitan los negocios cubanos en internet? <i>Which users need Cuban businesses online?</i>			
52	BIZADVICE		
Modelo Canvas <i>Business Model Canvas</i>			
	AGENDA SCHEDULE		
	EN PORTADA		
	LYLY Y ONIEL DÍAZ, DOS DE LOS FUNDADORES DE AUGE		
	PHOTO IRENE PÉREZ		
			
			42
		38	
		MÁS INCERTIDUMBRES PARA EL SECTOR PRIVADO EN CUBA	
		MORE UNCERTAINTY FOR THE PRIVATE SECTOR IN CUBA	



EDITORIAL

“ESTA REVISTA, NEGOLUCIONARIOS, ES PARA USTEDES”

“THIS MAGAZINE, NEGOLUTIONARIES, IS FOR YOU”



negolucionarios el 2019 sigue siendo un año de incertidumbres para los emprendedores, pero no por ello, debemos dejar de soñar. Los vaivenes que han provocado las nuevas políticas del gobierno norteamericano

contra Cuba, son una prueba más de que es fundamental mantenernos enfocados, ayudarnos los unos a los otros, y sobretodo no perder el rumbo y las esperanzas.

Es por eso que en este nuevo número hemos decidido continuar haciendo de nuestra revista el espacio para que ustedes sigan el camino del emprendimiento o comiencen uno nuevo. Aun cuando el contexto es difícil, queremos que en nuestras páginas encuentren el empuje para continuar.



Negolutionaries, 2019 is still a year of uncertainty for entrepreneurs, but this shouldn't stop us from dreaming. The vicissitudes caused by the latest US government policy against Cuba are further proof that it is essential to stay focused, help each other, and above all not lose our way or our hope.

For this reason, we have decided in this new issue to carry on offering our magazine as the space for you to continue along your path of entrepreneurship, or embark on a new venture. Even when the context is difficult, we want you to find the motivation to persist within our pages.

In our success stories, we introduce you to fighting spirits, capable of overcoming life's challenges. This is the case of Chris Gardner, a man who didn't rest in his quest to achieve his goals, as he set off in The Pursuit of Happyness. Likewise was the case of Carmen Monteagudo, the owner of Crêperie Oasis Nelva, a Havana business that has managed to promote a sustainable agro-ecological culture among its customers.

The story of AUGÉ fills our main pages; a comprehensive consultancy firm whose pur-

En nuestros casos de éxito les presentamos a personas luchadoras, capaces de superar los desafíos de la vida. Este es el caso de Chris Gardner, un hombre que no descansó en sus objetivos y fue *En busca de la felicidad*. Asimismo, le ocurrió a Carmen Monteagudo, la dueña de Nelva Oasis; un negocio habanero que ha logrado fomentar una cultura agroecológica sustentable para sus clientes.

La historia de AUGÉ llena nuestras páginas principales; una consultoría integrada cuyo propósito es ayudar a sus clientes, mostrándoles estrategias y proyectos para avanzar en sus negocios. Oniel y Lyly, se han convertido en exitosos emprendedores cubanos, que buscan apoyar la economía empresarial en el país.

Para mejorar nuestros negocios nos llegan sugerencias de cómo utilizar el modelo Canvas, y los muchachos de Gerbert nos dicen en Marca Digital qué tipos de clientes debemos potenciar para ganar espacio tanto online como offline. De la mano de la nigeriana

Olabanke Banjo llega el GreenBiz, una sección que esta vez nos muestra el arte del reciclaje de gomas. No muy lejana a esta experiencia está Yuyú la joven habanera que desde su Taller enseña a los niños cómo crear desde el reciclaje de papel, productos útiles y de una excelente factura.

Muchas otras propuestas se pueden encontrar en este número. Para nosotros lo más importante es lograr que usted se motive, emprenda y por supuesto continúen leyéndonos porque esta revista, Negolucionarios, es para ustedes.



pose is to help its clients, providing them with strategies and projects to advance their businesses. Oniel and Lyly have become successful Cuban entrepreneurs, who seek to support the country's business economy.

To improve our businesses, we offer suggestions on how to use the Business Model Canvas, and in the Digital Branding section, the guys at Gerbert explain what types of clients we should prioritize to gain space both on and offline. The GreenBiz section takes a look at Nigerian entrepreneur, Olabanke Banjo, and her work related to the art of rubber tire recycling. Not very far removed from this experience is that of Yuyú, the young Havana resident who from her workshop teaches children how to create useful and beautifully made products from recycled paper.

Many other proposals can be found in this issue. For us, the most important thing is to get you motivated to set out on the entrepreneurial path and, of course, continue reading us because this magazine, Negolutionaries, is for you.



ES HORA DE HACER NEGOCIOS

Suscribe at : negolution@gmail.com

CASOS DE ÉXITO SUCCESS HISTORY

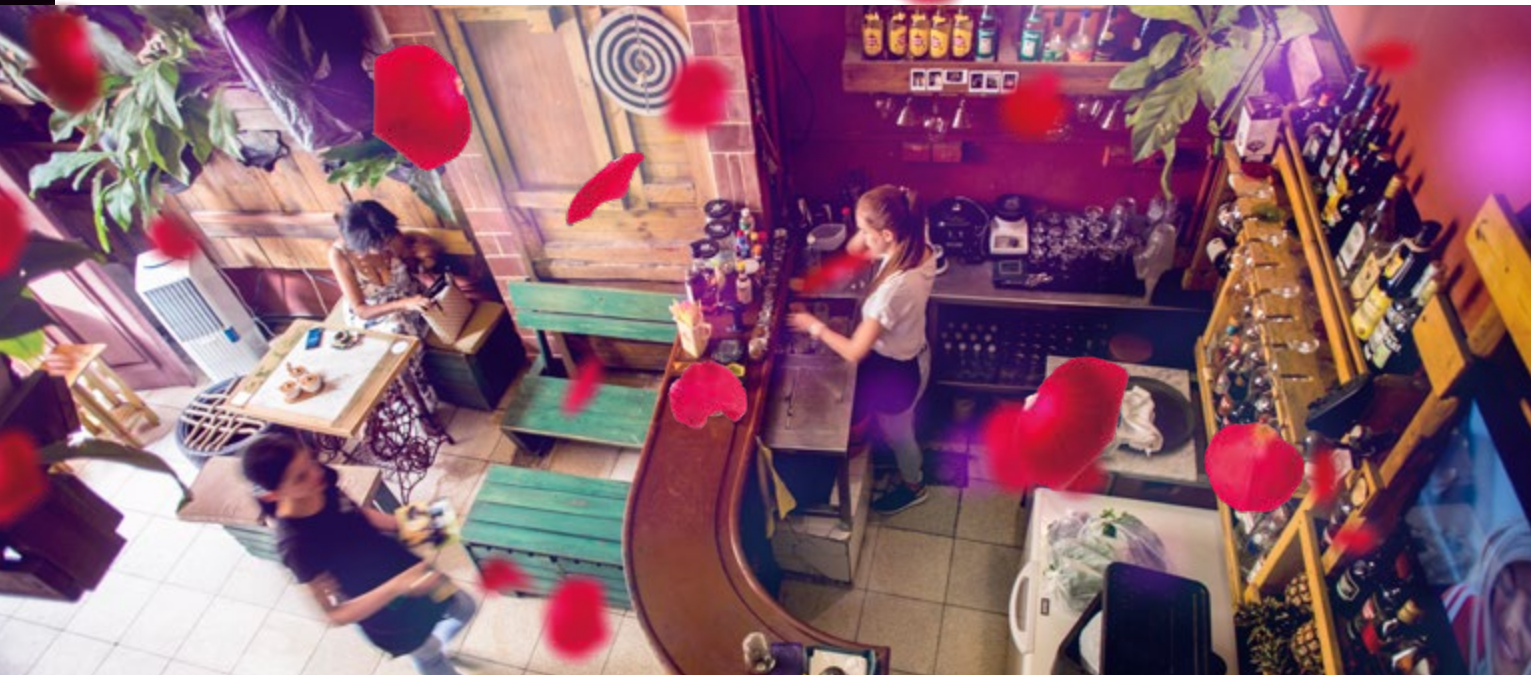
Crêpèrie Oasis Melva

COCINA 100% NATURAL
100% NATURAL FOOD

Oasis Melva

POR / BY: LISANDRA ANDRÉS COTS

Ismael Francisco



“MI INTENCIÓN ERA QUE SE COLOCARA EN LA DIETA DE LOS CUBANOS UNA NUEVA FORMA DE ALIMENTARSE”

“MY INTENTION WAS TO PROMOTE A NEW WAY OF EATING WITHIN THE CUBAN DIET”

A

Carmen Monteagudo la tildaron de loca cuando hace 6 años planeó abrir una crepería en pleno corazón de La Habana. Hasta ese momento su negocio consistía solamente en una tienda de decoración con plantas ornamentales, fomentada sobre la base de promover una cultura agroecológica sustentable.

“Por la posición en la que estaba situada la tienda nos dimos cuenta con el paso del tiempo, que sostenerla no era totalmente factible, y entonces surgió la propuesta de hacer un Café-Crêperie”, recuerda.

Se anexaron así, al espacio original de la tienda de plantas, un Café-Crêperie y un Servi-Bar, que bajo el nombre Crêpería Oasis Nelva, se ha convertido en un singular espacio donde predominan la buena cocina y los productos ciento por ciento naturales.

En Cuba, país donde por tradición los gustos culinarios están más apegados a la cocina criolla y tradicional, introducir los crêpes no resultó una tarea fácil.

“Para nosotros es muy importante posicionarnos en las preferencias del mercado nacional, aunque tenemos mucha afluencia de clientes extranjeros por la ubicación misma del lugar. Mi intención era que se colocara en la dieta de los cubanos una

ING

Carmen Monteagudo was called crazy when she planned to open a crêperie in the heart of Havana six years ago.

Until then, her business consisted of a shop offering ornamental plants, designed on the basis of promoting a sustainable agro-ecological culture.

“Because of the position in which the store was located, we realized over time that sustaining it was not entirely feasible, and then the proposal to create a Café-Crêperie arose,” she recalls.

Thus a Café-Crêperie and a Servi-Bar, under the name Crêperie Oasis Nelva, have been annexed to the original plant store, which has become a unique space where good cuisine and 100% natural products predominate.

In Cuba, a country where culinary tastes usually follow traditional and Creole cuisine, introducing crêpes was not an easy task.

“For us it is very important to position ourselves among the preferences of the domestic market, although we have a lot of foreign customers because of the location of the place. My intention was to promote a new way of eating within the Cuban diet; not only traditional foods, rice, beans, pork; and based on these new gastronomic practices, also promote social responsibility with organic products,” Carmen explains.

As pioneers of this type of business in the country, both Carmen and her employees star-

EN LA INTERSECCIÓN DE LAS CALLES MURALLA Y HABANA UNA SINGULAR CRÊPERÍA APUESTA POR INTRODUCIR UNA NUEVA CULTURA GASTRONÓMICA EN EL GUSTO DE LOS CUBANOS, A TRAVÉS DE PRODUCTOS COMPLETAMENTE ORGÁNICOS

AT THE INTERSECTION OF MURALLA AND HABANA STREETS, A UNIQUE CRÊPERIE IS COMMITTED TO INTRODUCING A NEW CULINARY CULTURE AMONG CUBANS, OFFERING FULLY ORGANIC PRODUCTS

nueva forma de alimentarse, que no solo fueran las comidas tradicionales, el arroz, los frijoles, el cerdo; y desde estas nuevas prácticas gastronómicas fomentar también la responsabilidad social con los productos orgánicos”, señala Carmen.

Como pioneros de este tipo de negocios en el país, tanto Carmen como sus empleados comenzaron con muy escasos conocimientos acerca de cómo preparar crêpes.

“Cuando abrimos ninguno de los trabajadores sabían qué eran ni cómo se hacían los crêpes, así que lo que hicimos fue descargar muchos tutoriales y durante un mes estuvimos viéndolos y montando nuestros crêpes, y probando cómo ponerles ingredientes cubanos e irlos elaborando desde los recursos que teníamos.”

De la cocina de Oasis Nelva salen sabores cautivadores y completamente naturales. El amor por lo ecológico es palpable, no solo en el mobiliario y la decoración del lugar, sino que además se reafirma al pedir la Carta menú, elaborada con papel reciclado artesanal.

Sándwiches, ensaladas, y por supuesto la oferta singular del lugar: los crêpes, deleitan el apetito hasta de los más exigentes clientes. Los crêpes pueden acompañarse de diversos ingredientes: pollo, cerdo, vegetales, chocolate, frutas, queso, logrando combinaciones exóticas que han posicionado a este negocio entre los preferidos de la ciudad, según el sitio TripAdvisor.

“EL AMOR POR LO ECOLÓGICO ES PALPABLE”

“THE LOVE FOR THE ECOLOGICAL IS PALPABLE”

ted out with very little knowledge about how to prepare crêpes.

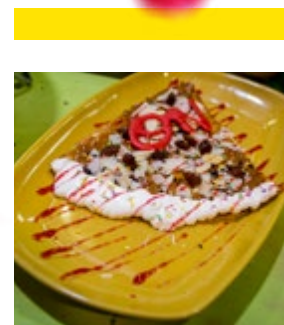
“When we opened none of the workers knew what crêpes were or how they were made, so what we did was download many tutorials and for a month we were watching and creating our crêpes, and trying them with Cuban ingredients, and making them from what supplies we had.”

Captivating and completely natural flavors emerge from the Oasis Nelva kitchen. The love for the ecological is palpable, not only in the furniture and decor of the place, but also when ordering from the Menu made from handmade recycled paper.

Sandwiches, salads, and of course the unique offer of crêpes, delight the appetites of even the most demanding customers. The crêpes can be accompanied by various ingredients: chicken, pork, vegetables, chocolate, fruits, cheese; achieving exotic combinations that have positioned this business among the city’s favorites, according to TripAdvisor.

The constantly evolving cocktails offered do not disappoint either. Juices, coffees, green lemonades, herbal drinks, mix different flavors and ingredients, and add to the constant reinvention of taste proposed by Carmen.

“The supply market is becoming increasingly complicated, and access to products is unstable, so we have to innovate constantly whenever we need an ingredient. This challenge



“LA MAYOR PUBLICIDAD QUE TENEMOS SE HA DADO DE MANERA ESPONTÁNEA Y NATURAL, LOS PROPIOS CLIENTES HAN SIDO EL ECO DE COLOCACIÓN DEL ESPACIO”

“THE GREATEST PUBLICITY WE HAVE HAS BEEN SPONTANEOUS AND NATURAL, THE CUSTOMERS THEMSELVES HAVE SPREAD THE WORD ABOUT THE SPACE”

Su coctelería evolutiva tampoco decepciona. Jugos, cafés, limonadas verdes, zumos de yerbas mixtas, mezclan variados sabores e ingredientes, y se suman a la constante reinvención degustativa que propone Carmen.

“El mercado de abasto se pone cada vez más difícil, y el acceso a los productos es inestable, por lo cual tenemos que innovar constantemente cada vez que nos falta algún ingrediente. Este reto nos ha hecho no parar de crear, y no dejar de experimentar nuevos sabores”.

Es tal vez, esta constante innovación la que ha hecho de Oasis Nelva un espacio al cual se hace necesario volver una vez descubierto.

“La mayor publicidad que tenemos se ha dado de manera espontánea y natural, los propios clientes han sido el eco de colocación del espacio. Tenemos un público muy fiel que regresa y que se multiplica sobre todo con jóvenes. Queremos que las nuevas generaciones encuentren variedad en su dieta, que reconozcan la producción orgánica como un elemento de calidad de vida”, asegura Carmen.

En tiempos de carencias de materias primas, Oasis Nelva se propone seguir abriendo desde bien temprano en las mañanas y continuar ganando clientes, sobre todo nacionales, con la singularidad de llevar hasta la mesa una propuesta gastronómica atractiva y diferente.

has meant that we never stop creating and experimenting with new flavors.”

It is perhaps this constant innovation that has made Oasis Nelva a space to which, once discovered, one has to return.

“The greatest publicity we have has been spontaneous and natural, the customers themselves have spread the word about the space. We have a very loyal clientele that returns and multiplies, especially among young people. We want new generations to discover variety in their diet, to recognize organic production as an element of quality of life,” Carmen notes.

In times of scarcity of raw materials, Oasis Nelva intends to continue opening from early in the morning and winning customers, especially Cubans, with the uniqueness of bringing an attractive and different gastronomic proposal to the table.

“TENEMOS UN PÚBLICO MUY FIEL QUE REGRESA Y QUE SE MULTIPLICA SOBRE TODO CON JÓVENES”

“WE HAVE A VERY LOYAL CLIENTELE THAT RETURNS AND MULTIPLIES, ESPECIALLY AMONG YOUNG PEOPLE”



**CUBAEMPRENDE
EXPOEMPRENDIMIENTO 7MO ANIVERSARIO**

15 DE MAYO (SOLO PARA ACREDITADOS)
16 Y 17 DE MAYO (9:00AM - 4:00 PM)
ABIERTA AL PÚBLICO

**¡Emprendamos por
LA HABANA!**

PROMUEVE TU NEGOCIO, ACÉRCATE A LA REALIDAD
DEL EMPRENDIMIENTO EN LA CIUDAD

ACREDITACIONES PARA EL
MONTAJE DE STANDS
hasta el 10 de abril
Solicitudes a través del correo
cubaemprende@ccpadrevarela.org

Centro Cultural Padre Félix Varela
(Detrás de La Catedral de
La Habana)



"DE ACUERDO CON ESA ESCUELA DE PENSAMIENTO, YO DEBÍ HABERME CONVERTIDO EN OTRO POBRE DIABLO ALCOHÓLICO QUE GOLPEA A SU ESPOSA Y MALTRATA A SU HIJOS"

"ACCORDING TO THAT SCHOOL OF THOUGHT, I SHOULD HAVE BECOME ANOTHER POOR ALCOHOLIC DEVIL WHO HITS HIS WIFE AND MISTREATS HIS CHILDREN"

POR / BY: LEIDYS HERNÁNDEZ LIMA

CHRIS GARDNER

QUERÍA UN FERRARI Y ALCANZÓ LA FELICIDAD

HE WANTED A FERRARI AND FOUND HAPPINESS

ING

It is common to judge people according to the context in which they have lived, but more than one real story has shown that being born in a cradle of gold does not always make one a king, nor does being born poor mean one will be so all one's life. Such is the case of Chris Gardner, offering overwhelming proof against the theory that we are all products of our environment.

"According to that school of thought, I should have become another poor alcoholic devil who hits his wife and mistreats his children," Gardner once said, who currently owns a fortune of more than \$60 million dollars, but who lived in the most extreme poverty during the 80s.

Gadner did not have an easy childhood. He grew up without his own father, and had to endure an abusive stepfather. In the end he managed to get away from his family, and began working as an assistant at the University of California Medical Center's research clinic, and the San Francisco Veterans Hospital. However, he was unable to study medicine because he did not have the resources to do so.

He later worked as a sales representative for CMS, a medical equipment company, earning a salary of less than \$30,000 a

Es común juzgar a las personas según el contexto en el que han vivido, pero más de una historia real ha manifestado que no siempre nacer en cuna de oro te hace rey, o que por haber nacido pobre lo serás toda la vida. Ese fue el caso de Chris Gardner, la prueba contundente contra la teoría de que todos somos producto de nuestro entorno.

"De acuerdo con esa escuela de pensamiento, yo debí haberme convertido en otro pobre diablo alcohólico que golpea a su esposa y maltrata a su hijos", publicó una vez Gardner, quien es actualmente dueño de una fortuna que supera los 60 millones de dólares, pero a quien en la década del 80 le tocó vivir en la más extrema pobreza.

Gadner no la pasó fácil en su infancia, no creció con su padre y tuvo que vivir los abusos de su padrastro. Al final logró salirse de su familia y comenzó a trabajar como asistente en la clínica de investigación del Centro Médico de la Universidad de California y el Hospital de veteranos en San Francisco; pero al final no pudo estudiar medicina porque no contaba con el presupuesto para hacerlo.

Entonces, se desempeñó como representante de ventas de CMS, Compañía de Equipos Médicos con un sueldo menor de 30 mil dólares al año, salario que no le permitía mantener a su hijo pequeño, después de que la madre los abandonara por completo.

Chris estaba realmente desesperado ante la falta de dinero para poder darle una vida digna a su hijo. Un día, por casualidad se encontró con un señor que se bajaba de un Ferrari rojo, vestido con un traje impecable y se quedó deslumbrado. No pudo contenerse y le preguntó ¿qué hacía para vivir así?, y este le respondió que se dedicaba al negocio de la bolsa. El señor resultó ser Bob Bridges, quien tiempo después introdujo a Chris en el mundo de las finanzas.

Bridges lo había puesto en contacto con el director de la bolsa de valores Dean Witter Reynolds, y cuando por fin se presentó en la oficina el primer día, se encontró con la sorpresa de que habían despedido una semana





“AHORA, ÉL ES EL SEÑOR DE TRAJE QUE BAJA DE UN FERRARI”

“NOW, HE IS THE MAN IN A SUIT THAT GETS OUT OF A FERRARI”

antes al director que lo contrató. Sin experiencia, ni licenciatura, ni conexiones, consiguió que le hicieran una entrevista, y pasó un año preparándose para optar por un puesto fijo en la empresa.

Situaciones como esta lo llevaron a pensar que: “Sólo puedes depender de ti mismo, la caballería no va a venir a rescatarte”, frase que se volvió célebre después del éxito de este emprendedor.

Durante su año de preparación vivió experiencias que marcaron su vida para siempre. Junto a su hijo Chris Junior tuvo que dormir en los lugares más inhóspitos: el baño de una estación de trenes, parques, iglesias, o debajo de los escritorios de la oficina después de que todos se hubieran ido a casa.

Pero la tenacidad fue su guía. Se diferenciaba del resto de sus compañeros. Chris Gardner era el primero en llegar a la oficina y el último en dejarla. Realizaba alrededor de 200 llamadas por día para conseguir el mayor número de clientes, y estudiaba de noche para superar a sus adversarios en conocimientos.

Después de cinco años como corredor de bolsa, Chris Gardner fundó su primera empresa de asesoría financiera con un capital de tan solo 10 mil dólares. En su oficina, situada en su propia casa, realizaba tratos desde la mesa del comedor.

La superación de todos estos obstáculos a lo largo de su vida lo han convertido en un ferviente luchador contra el alcoholismo, la violencia doméstica, el abuso a menores y el analfabetismo, así como en un excelente conferencista, capaz de transmitir al público las claves de cómo batir las probabilidades y romper ciclos.

Una vez que Chris Gardner obtuvo suficiente dinero, compró el antiguo Ferrari negro de Michael Jordan para simbolizar su éxito. Ahora, él es el señor de traje que baja de un Ferrari.

La aventura de Gardner, de ser un padre indigente y convertirse en multimillonario se ha retratado en la película estadounidense del 2006, *En busca de la felicidad*, en la que el actor Will Smith encarna a Chris. El filme, nominado a los premios Oscar, tiene como guion una adaptación del libro de las memorias de Gardner con el mismo título, publicado ese mismo año.

“

SITUACIONES COMO ESTA LO LLEVARON A PENSAR QUE: “SÓLO PUEDES DEPENDER DE TI MISMO, LA CABALLERÍA NO VA A VENIR A RESCATARTE”, FRASE QUE SE VOLVIÓ CÉLEBRE DESPUÉS DEL ÉXITO DE ESTE EMPRENDEDOR

SITUATIONS LIKE THIS LED HIM TO THINK: “YOU CAN ONLY DEPEND ON YOURSELF. THE CAVALRY AIN’T COMING”; A PHRASE THAT BECAME FAMOUS FOLLOWING THE SUCCESS OF THIS ENTREPRENEUR

”

year, insufficient to support his young son, after the mother abandoned them completely.

Chris was really desperate given the lack of money to be able to offer his son a decent life. One day, by chance, he came across a man getting out of a red Ferrari, dressed in an impeccable suit, and was dazzled. He couldn’t contain himself and asked, “What do you do for a living?” The man, who replied that he was stockbroker, turned out to be Bob Bridges, who later introduced Chris to the world of finance.

Bridges put him in touch with stock exchange director Dean Witter Reynolds. However, when Chris showed up at the office on the first day, he was surprised to find that they had fired the director who had hired him just a week earlier. With no experience, no degree, no connections, he managed to convince them to give him an interview, and spent a year training for a fixed position in the company.

Situations like this led him to think: “You can only depend on yourself. The cavalry ain’t coming”; a phrase that became famous following the success of this entrepreneur.

During his year of training, Chris endured experiences that marked his life forever. Together with his son, Chris Junior, he had to sleep in the most inhospitable places: the bathroom of a train station, parks, churches, or underneath the office desks after everyone had gone home.

But tenacity was his guide. He differed from the rest of his companions. Chris Gardner was the first to arrive at the office and the last to leave. He made about 200 calls per day to secure the largest number of clients, and studied at night to overcome his lack of knowledge.

After five years as a stockbroker, Chris Gardner founded his first financial advisory company with start-up capital of just \$10,000 dollars. In his office, located in his own home, he made deals from the dining room table.

Overcoming all these obstacles throughout his life has made him a fervent fighter against alcoholism, domestic violence, child abuse and illiteracy, as well as an excellent speaker, capable of transmitting to the public the keys to beat the odds and break with negative cycles.

Once Chris Gardner made enough money, he bought Michael Jordan’s old black Ferrari to symbolize his success. Now, he is the man in a suit that gets out of a Ferrari.

Gardner’s life story, from destitute father to billionaire, was portrayed in the 2006 film *The Pursuit of Happyness*, in which he was played by actor Will Smith. The film, nominated for the Oscars, is based on an adaptation of Gardner’s memoirs of the same title, published that same year.

AUGE



COMIENZA CON AUGE!

LA ENTREVISTA THE INTERVIEW

APOSTAR POR EL **AUGE** DE UN SECTOR **VIBRANTE**

BETTING ON THE RISE
OF A VIBRANT SECTOR

POR / BY: LESTER UPIERRE RODRÍGUEZ

Con la reapertura del sector privado cubano en 2011, el escenario económico y empresarial de la isla tomaba un matiz anhelado pero incierto. Ante las buenas y malas experiencias de algunos negocios, cuatro jóvenes de profesiones diferentes decidieron construir una alternativa, un modelo para guiar a esos pequeños empresarios hacia el éxito. Tomaron lo aprendido en el mundo empresarial estatal del cual venían y al aplicarlo de manera creativa y práctica en el sector privado, han obtenido tal reconocimiento que pasaron de tocar puertas a recibir solicitudes de los más variados espacios.

Desde su establecimiento en octubre del 2014, el propósito primigenio de AUGE consistió en ayudar en la creación y gestión de negocios de emprendedores. Casi cinco años después y con una cartera que sobrepasa los cuarenta clientes, Lyly y Oniel Díaz, dos de los fundadores mantienen la apuesta en AUGE, y presentan además resúmenes ejecutivos sobre las regulaciones que inciden en el sector no estatal, en los cuales el contenido aparece de forma didáctica y comprensible para todos, siendo empleado por cuentapropistas, académicos, residentes en el extranjero e instituciones estatales.

¿En qué se especializa AUGE y cuál es su papel dentro del mundo del emprendimiento en Cuba?

“Cuando empezamos a buscar nombre para el negocio queríamos algo que fuera positivo porque evidentemente lo que queremos es llegar al resultado de lo que se puede alcan-



“NO SE TRATA DEL AUGE DEL SECTOR, SINO EL PUNTO MÁXIMO QUE PUDIERA ALCANZAR UN NEGOCIO”

“IT IS NOT ABOUT THE BOOM (AUGE) OF THE SECTOR, BUT THE PEAK THAT A BUSINESS COULD REACH”

ING With the reopening of the Cuban private sector in 2011, the economic and business scenario of the island took a long-awaited but uncertain turn. Given the good and bad experiences of some businesses, four young people from different professions decided to build an alternative – a model to guide small-scale entrepreneurs to success. They took what they learned in the state sector from which they came, and applied it in a creative and practical way to the private sector. The team has now secured such recognition that they have gone from knocking on doors to receiving requests from the most diverse clients.

Following its establishment in October 2014, the original purpose of AUGE was to help in the creation and management of business ventures. Almost five years later, and with a portfolio that exceeds forty clients, two of its founders, Lyly and Oniel Díaz, remain committed to AUGE. They also present executive summaries on the regulations that affect the non-state sector, in which the content is presented in a didactic and comprehensible way for all, and is used by self-employed workers, academics, Cuban residents abroad and state institutions.

What does AUGE specialize in and what is its role in the world of entrepreneurship in Cuba?

“When we started looking for a name for the business we wanted something that was positive, because obviously what we want is to secure results based on what can be achieved with our work. It is not about the boom (auge) of the sector, which at that time was manifesting itself, but the peak (another connotation of auge) that a business could reach,” explains Lyly.

In the beginning, AUGE emerged as ideas and solutions for entrepreneurs, a vision that according to Oniel has been surpassed, since they have since become “a comprehensive, strategic consultancy firm, whose purpose is to ensure positive results and success from clients’ projects and strategies, whether they are those starting from scratch, or those who already have a business and need an external view to find a solution.”

Through their own research, they have discovered problems in communication, design and even the work environment. “One of the things that are frequently requested is a competitive analysis of the market, precisely to differentiate the venture from what already exists,” says Lyly. “We have moved to a business model in which customers call us because they have a specific problem and want us to identify the causes and recommend how to solve it; in the clearest doctor-patient relationship style,” notes Oniel.

zar con nuestro trabajo. No se trata del auge del sector, que en aquel entonces se manifestaba, sino el punto máximo que pudiera alcanzar un negocio”, anota Lyly.

En sus inicios, AUGÉ se perfilaba como ideas y soluciones para emprendedores, una visión que según Oniel ha quedado superada, toda vez que se han convertido “en una consultoría estratégica integrada, cuyo propósito es llevar a hechos positivos y exitosos los proyectos y estrategias de nuestros clientes, ya sean aquellos que empiezan desde cero o los que ya tienen un negocio y necesitan una mirada externa para encontrarle solución”.

Tras sus investigaciones han descubierto problemas en la comunicación, el diseño y hasta el clima laboral. “Una de las cosas que nos piden mucho es el estudio de la competencia, del mercado, precisamente para separarse de lo ya existente”, cuenta Lyly. “Nos hemos movido a un modelo de negocio en el cual los clientes nos llaman porque tienen un problema puntual y quieren que encontremos las causas y le recomendemos como resolverlo; al más claro estilo de la relación médico-paciente”, aclara Oniel.

¿Por qué el empresariado, tanto estatal como privado, debe vincularse a AUGÉ?

“Lamentablemente no es posible que prestemos nuestros servicios al sector estatal. Nos encantaría hacerlo; creemos que tenemos herramientas que pueden apoyar el desarrollo de las empresas estatales. El sector empresarial cubano es enorme, pero estamos mirando a pequeñas y medianas empresas estatales que prestan servicios importantes dentro del país y cuando las ves trabajando te das cuenta de lo que no tienen alineados sus conceptos de negocio con lo que comunican, lo que le dicen al cliente, con el producto y los precios, y hasta con el lugar donde están enclavados”, comenta Oniel.

“Creo que los sectores estatal y privado tienen muchas similitudes, y se ven errores comunes en ambos. Podemos ver dueños de negocios privados y directivos estatales que subestiman el valor de conocer su competencia, el valor de la comunicación, de escuchar lo que les dice el cliente, de interactuar con ellos y ser capaces de, a partir de un criterio sostenido de su clientela, modificar el negocio para ser más eficiente”.

La presencia de AUGÉ en escenarios internacionales y nacionales introduce a la iniciativa privada de Cuba como un sector vibrante, que quiere abrirse espacio en el panorama empresarial del país a pesar de las limitaciones. Ante el reto que suponen los vacíos legales, ellos enfocan su trabajo hacia la total transparencia y una responsabilidad plena en las recomendaciones a sus clientes.

Why should the business community, both state and private, be linked to AUGÉ?

“Unfortunately, it is not possible for us to provide our services to the state sector. We would love to do so; we believe that we have tools that can support the development of state enterprises. The Cuban business sector is huge, but we focus on small and medium state companies that provide important services within the country, and when

you see them working you realize that their business concepts do not line up with what they communicate, what they say to clients, with the product and the prices, and even with the place where they are located,” comments Oniel.

“I think the state and private sectors have many similarities, and common mistakes are seen in both. We see owners of private businesses and state managers who underestimate the value of knowing their competition, the value of communications, of listening to what clients tell them, of interacting with them and, based on the sustained opinion of their clientele, being able to adapt the business to be more efficient.”

AUGÉ's presence in international and national settings presents a vibrant Cuban private enterprise sector, which wants to open up space in the country's business landscape despite the limitations. Given the challenge posed by legislative gaps, the consultancy's efforts are focused on total transparency



“CREEMOS QUE TENEMOS HERRAMIENTAS QUE PUEDEN APOYAR EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS ESTATALES”

“WE BELIEVE THAT WE HAVE TOOLS THAT CAN SUPPORT THE DEVELOPMENT OF STATE ENTERPRISES”

Ustedes crean muchas alianzas en su trabajo. ¿Cómo influyen en su negocio y cuánto benefician al emprendimiento cubano en general?

“Cuando encontramos un cliente que tiene un determinado problema y no tenemos las herramientas para resolverlo dentro de nuestras capacidades internas, buscamos otros equipos o personas que sí pueden tributar a la solución. Con nosotros han colaborado equipos de consultoría contable, de desarrollo de software, comunicadores, diseñadores; y coincidimos en que la propuesta al cliente se construye entre todos. Cinco años después, hemos involucrado a más de 25 colaboradores de diferentes disciplinas para satisfacer las necesidades de nuestros clientes en materia de consultoría”, explican.

¿Cuáles son las metas a nivel empresarial y social que tiene AUGÉ?

“Lo que quisiéramos –dice Lyly– es poder ser una empresa, porque ya hemos llegado a un tope, que no está marcado por el éxito económico sino porque hemos alcanzado un punto en el desarrollo del proyecto desde lo profesional, en el que si no nos convertimos en una empresa reconocida no podremos escalar a la próxima fase, que nos permitirá interactuar con el Estado e ir a trabajar a otras provincias”.

Por su parte, Oniel considera que “desde el punto de vista social la meta consiste en ser un actor importante en el desarrollo del sector privado en Cuba, con responsabilidad para apoyar a que la economía prospere. Quienes van a lograr esa prosperidad son las empresas, tanto de naturaleza estatal como privada, no el discurso ni el papel, y para que una empresa se desarrolle necesita consultoría, y nosotros estamos dispuestos a ser parte de esa transformación”.

El despegue económico nacional no debe demorar, pero debe hacerlo con un empresariado vibrante, libre, desatado de decisiones y limitantes absurdas. Cuando eso suceda AUGÉ estará listo para apoyar, acompañar, guiar y poner todos sus conocimientos en función de ese objetivo.

and full responsibility in its recommendations to clients.

You create many partnerships in your work. How do they influence your business and to what extent do they benefit Cuban entrepreneurship in general?

“When we find a client who has a certain problem and we do not internally possess the tools to solve it, we seek other teams or people who can contribute to the solution. We have collaborated with accounting consultants, software developers, communicators, designers; and we agree that the proposal to the client is put together among all. Five years later, we have engaged more than 25 collaborators from different disciplines, to meet the needs of our clients in the consulting field,” they explain.

What are AUGÉ's business and social goals?

“What we would like,” notes Lyly, “is to be a company, because we have already reached a ceiling, which is not marked by economic success but because we have reached a point in the professional development of the project from which, if we don't become



“HEMOS INVOLUCRADO A MÁS DE 25 COLABORADORES DE DIFERENTES DISCIPLINAS”

“WE HAVE ENGAGED MORE THAN 25 COLLABORATORS FROM DIFFERENT DISCIPLINES”

a recognized company, we cannot move to the next phase, which will allow us to interact with the State and get to work in other provinces.”

On the other hand, Oniel considers that “From the social point of view, the goal is to be an important actor in the development of the private sector in Cuba, with responsibility to support a prosperous economy. It is both state and private enterprises themselves that will achieve this prosperity, not speeches or papers, and for a company to develop it requires consultants, and we are willing to be part of that transformation.”

The national economic take-off should not be delayed, but must go hand-in-hand with a vibrant business community, freed from absurd decisions and constraints. When that happens, AUGÉ will be ready to support, accompany, guide and offer all its knowledge towards that objective.

“CREO QUE LOS SECTORES ESTATAL Y PRIVADO TIENEN MUCHAS SIMILITUDES, Y SE VEN ERRORES COMUNES EN AMBOS”

““I THINK THE STATE AND PRIVATE SECTORS HAVE MANY SIMILARITIES, AND COMMON MISTAKES ARE SEEN IN BOTH.”



¿TRANSFORMANDO LOS RESIDUOS EN MUEBLES?

TRANSFORMING WASTE INTO FURNITURE?

CONOCE A LA JOVEN NIGERIANA QUE REVOLUCIONÓ SU TRABAJO AL CONVERTIR NEUMÁTICOS VIEJOS EN MUEBLES

MEET THE NIGERIAN GIRL WHO REVOLUTIONIZED HER WORK BY TURNING OLD TIRES INTO FURNITURE

El uso que se les da a los neumáticos viejos es extremadamente limitado, ya que la mayoría terminan en un vertedero gigante, esperando ser quemados. La combustión de neumáticos tiene un efecto adverso evidente en el medio ambiente, ya que daña el suelo, el aire y el agua del área circundante.

Estos vertederos se encuentran a menudo en el borde mismo de la mayoría de las ciudades, debido a la falta de eliminación de residuos y métodos de limpieza eficaces. Afortunadamente, la joven empresaria Olabanke Banjo ha ideado en Nigeria un método efectivo para reducir el desperdicio, convirtiendo los neumáticos viejos en muebles.

Su negocio comenzó después de ver un montón de gomas de carros usadas en el complejo de su hermana, que sus vecinos dejaron allí. En lugar de tirarlos a la calle, Banjo recogió los neumáticos y "el resto es lo que ves hoy". Olabanke ahora recicla estas gomas de centros de desechos, incineradores o individuos que deciden comprar otros nuevos.

Su negocio ha reducido efectivamente la mayor parte de los residuos en su ciudad y ha ayudado a aumentar las condiciones de vida de sus habitantes. También ha creado empleos para muchas personas que viven cerca de ella. Su compañía *Cyrus45* se especializa principalmente en piezas "artísticas y ultramodernas" que incluyen sillas, mecedoras y otomanas, hermosas y sostenibles.

Actualmente, Olabanke recicla una cantidad asombrosa de llantas viejas en su ciudad. Emplea a 15 personas y fabrica muebles por pedidos; de esta manera se desperdician menos materiales, ya que no todos los productos se compran. Al hacerlos de acuerdo con los requisitos del cliente garantiza su compra.

Banjo se ha propuesto en su vida apoyar también a las mujeres jóvenes que buscan ingresar a los sectores dominados por hombres, y desafiar los estereotipos de género. De hecho, ha



"SU NEGOCIO HA REDUCIDO EFECTIVAMENTE LA MAYOR PARTE DE LOS RESIDUOS EN SU CIUDAD Y HA AYUDADO A AUMENTAR LAS CONDICIONES DE VIDA DE SUS HABITANTES"

"THE BUSINESS HAS EFFECTIVELY REDUCED MOST OF THE TIRE WASTE IN HER HOME CITY, AND HELPED TO IMPROVE THE LIVING CONDITIONS OF ITS INHABITANTS"



ING

The use awarded old tires is extremely limited, with most ending up in giant landfills, waiting to be burned. Burning tires has an obvious adverse effect on the environment, as it damages the soil, air and water in the surrounding area.

These landfills are often found on the very edge of most cities, due to the lack of effective waste disposal and cleaning methods. Fortunately, young entrepreneur Olabanke Banjo has devised an effective method to reduce waste in Nigeria, turning old tires into furniture.



dicho que "cuando las mujeres ven lo que yo hago, se sienten inspiradas a hacer algo similar". Sus esfuerzos han ayudado a su comunidad y a mejorar el medio ambiente circundante.



Her business started after noticing a lot of used car tires dumped by neighbors in her sister's housing complex. Instead of throwing them out onto the street, Banjo gathered up the tires and "the rest is what you see today." She now recycles them, collecting tires from waste centers, incinerators or individuals who decide to buy new ones.

The business has effectively reduced most of the tire waste in her home city, and helped to improve the living

"CUANDO LAS MUJERES VEN LO QUE YO HAGO, SE SIENTEN INSPIRADAS A HACER ALGO SIMILAR"

"WHEN WOMEN SEE WHAT I DO, THEY FEEL INSPIRED TO DO SOMETHING SIMILAR"

conditions of its inhabitants. It has also created jobs for many people living in the surrounding area. Banjo's company Cyrus45 specializes mainly in "artistic and ultramodern" pieces that include beautiful and sustainable chairs, rocking chairs and ottomans.

Olabanke currently recycles an astonishing amount of old tires in her city. She employs 15 people and manufactures bespoke furniture, in accordance with the requirements of each customer, thus limiting waste by guaranteeing purchases.

Banjo has also set out to support young women seeking to enter sectors currently dominated by men, and challenge gender stereotypes. In fact, she has noted that "When women see what I do, they feel inspired to do something similar." Her efforts have helped her community and improved the surrounding environment.



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

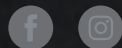
(53) 7 203 81 23

artprintcu@gmail.com

A girl should be two things:
CLASSY AND FABULOUS

COCO CHANEL

S.BORGES
Cuban Jewelry
s.borgesdesign.com



ALTEZAS BRITÁNICAS INTERCAMBIAN CON LOS EMPRENDEDORES CUBANOS

BRITISH ROYAL HIGHNESSES EXCHANGE WITH CUBAN ENTREPRENEURS



ING

March saw the first visit by members of the British Royal Family to Cuba. The trip began on March 24, when Their Royal Highnesses, Charles, Prince of Wales, and Camilla, Duchess of Cornwall, arrived on the island.

The visit by the members of

the British monarchy was part of a tour of several Caribbean islands; however, their presence in Cuba was the most extensive, and the only one of an official nature. Their stay also included meetings with the representatives of the island's private sector, members of the British classic car club; and tours of community and art centers.

The encounter that took place in the Fábrica de Arte Cubano (FAC) brought together a score of entrepreneurs organized by the University of Havana's Entrepreneurship and Innovation Network. An exchange was held on collaboration issues, and an agenda determined to launch meetings and joint work between the Network and entrepreneurs.

Liber Puente, founder of TostoneT, guided the Prince around the small fair set up at the FAC, where entrepreneurs presented their business. Among exhibitors were Patricia Santa Coloma, of Producciones Almendares; Oniel Díaz, of Auge; Idania del Río, of Clandestina; and Yondainer Gutiérrez, of AlaMesa.

Those participating noted that the meeting was very positive and productive. Likewise, they appreciated the University's initiative as an insti-

"LA VISITA DE LOS MIEMBROS DE LA CASA REAL BRITÁNICA FORMÓ PARTE DE UNA GIRA QUE REALIZARON POR VARIAS ISLAS DEL CARIBE"

THE VISIT BY THE MEMBERS OF THE BRITISH MONARCHY WAS PART OF A TOUR OF SEVERAL CARIBBEAN ISLANDS"

En el mes de marzo se registró la primera visita de un miembro de la realeza británica a la mayor isla de las Antillas. Ocurrió el día 24, cuando las Altezas Reales, el príncipe Carlos de Gales y la Duquesa Camila de Cornualles llegaron a Cuba.

La visita de los miembros de la casa real británica formó parte de una gira que realizaron por varias Islas del Caribe, aunque su presencia en Cuba fue la más extensa, y la única con carácter oficial. Su estancia en el país incluyó además, encuentros con el sector privado, miembros del club de autos clásicos de fabricación británica; recorridos por centros comunitarios y de arte.

El encuentro que se produjo en la Fábrica de Arte Cubano (FAC), aglutinó una veintena de emprendedores organizados por la Red de Emprendimiento e Innovación de la Universidad de La Habana. En la cita, se intercambió sobre temas de colaboración y se decidió una agenda para comenzar con los



encuentros y el trabajo en conjunto entre dicha Red y los emprendedores.

Liber Puente, fundador de Tostonet, guió al príncipe por la pequeña mini feria en FAC, donde los emprendedores presentaron sus negocios. Entre los expositores se encontraban Patricia Santa Coloma, de Producciones Almendares; Oniel Díaz, de Auge; Idania del Río, de Clandestina; y Yondainer Gutiérrez, de Alamesa.

Para los emprendedores el encuentro, según comentaron, fue muy positivo y provechoso. Igualmente, agradecieron la iniciativa de la Universidad que como institución, lugar de creación y de investigación, se acercó para intercambiar, crear juntos y debatir mejoras para el sector privado.

El príncipe Carlos se mostró muy interesado e hizo preguntas certeras y específicas sobre los negocios expuestos; y mostró empatía por quienes conforman el sector privado en Cuba.

Aunque el heredero al trono del Reino Unido y su esposa no representan una visita gubernamental, su llegada es considerada por Londres y La Habana una oportunidad para estrechar los vínculos bilaterales, impulsados a partir de la presencia en Cuba, en 2016, del entonces secretario de Estado para Relaciones Exteriores, Philip Hammond (actual ministro de Hacienda) y la reciente visita de tránsito al país europeo del presidente cubano, Miguel Díaz-Canel.

Existe un interés compartido por ambos gobiernos de continuar fortaleciendo las relaciones económicas y la cooperación en áreas de interés común como la energía, la agricultura, la salud y la educación; mientras que en el sector del turismo, Reino Unido se mantiene entre los principales mercados emisores de visitantes a Cuba, ocupando el sexto lugar en 2018.

"PARA LOS EMPRENDEDORES EL ENCUENTRO, SEGÚN COMENTARON, FUE MUY POSITIVO Y PROVECHOSO"

THOSE PARTICIPATING NOTED THAT THE MEETING WAS VERY POSITIVE AND PRODUCTIVE"

tution of creativity and research to exchange, create and discuss improvements for the private sector.

Prince Charles was very keen to learn more, asking specific questions about the businesses on show, and demonstrated his understanding of those who make up the private sector in Cuba.

Although the stopover by the heir to the British throne and his wife did not constitute a government visit, the trip was considered by London and Havana an opportunity to further strengthen bilateral ties, boosted in 2016, when the then Secretary of State for Foreign and Commonwealth Affairs, Philip Hammond (now Chancellor of the Exchequer), paid a visit to the island, and further advanced by Cuban President Miguel Díaz-Canel's recent stopover in the UK during a tour of several European countries.

Both governments share an interest to continue strengthening economic relations and cooperation in areas of common interest such as energy, agriculture, health and education; while in the tourism sector, the United Kingdom remains among the main markets for visitors to Cuba, ranking sixth in 2018.

"EL PRÍNCIPE CARLOS SE MOSTRÓ MUY INTERESADO E HIZO PREGUNTAS CERTERAS Y ESPECÍFICAS SOBRE LOS NEGOCIOS EXPUESTOS; Y MOSTRÓ EMPATÍA POR QUIENES CONFORMAN EL SECTOR PRIVADO EN CUBA"

PRINCE CHARLES WAS VERY KEEN TO LEARN MORE, ASKING SPECIFIC QUESTIONS ABOUT THE BUSINESSES ON SHOW, AND DEMONSTRATED HIS UNDERSTANDING OF THOSE WHO MAKE UP THE PRIVATE SECTOR IN CUBA."

MARIEL SOLAR, UNA APUESTA MILLONARIA POR LA ENERGÍA RENOVABLE

MARIEL SOLAR, A MILLION DOLLAR
RENEWABLE ENERGY PROJECT

POR / BY: MARÍA DEL CARMEN RAMÓN

**"CUBA PUEDE
TENER
POTENCIALIDADES
EN EL SECTOR DE
LAS ENERGÍAS
RENOVABLES Y
MARIEL SOLAR ES
SOLO UNA PRUEBA.
EL PAÍS CUENTA
CON CAPACIDAD
TÉCNICA, UNA
INFRAESTRUCTURA
SÓLIDA E
IMPORTANTES
RECURSOS
NATURALES"**

"CUBA COULD
HAVE SIGNIFICANT
POTENTIAL IN
THE RENEWABLE
ENERGY SECTOR,
AND MARIEL SOLAR
IS JUST A TEST.
THE COUNTRY'S
TECHNICAL
CAPACITY, SOLID
INFRASTRUCTURE
AND ITS IMPORTANT
NATURAL
RESOURCES"

C

uba busca transformar su matriz energética antes de 2030 y, para lograr esto, la estrategia pasa por atraer inversiones extranjeras que posibiliten la construcción de parques solares y eólicos, así como centrales bioeléctricas. El objetivo es producir

hasta un 24 por ciento de toda la generación del país mediante energías renovables.

Uno de los elementos que más abunda en este archipiélago caribeño es el sol y las cifras indican que, cada año, el territorio nacional recibe, como promedio, más de 1800 kilovatios de radiación solar por metro cuadrado. Varios especialistas en esta materia consideran que esas emisiones podrían convertir a Cuba en una potencia en el uso de esta fuente renovable.

Mariel Solar, un millonario proyecto con capital británico ubicado en la Zona Especial de Desarrollo Mariel, tratará de aprovechar esta ventaja natural, luego de haber comenzado su construcción en marzo de este 2019.

La Unión Eléctrica de Cuba sacó una licitación para construir un parque fotovoltaico y la británica Hive Energy presentó la mejor propuesta. Así surgió Mariel Solar S.A, una corporación del Reino Unido con filial totalmente cubana. Se trata del primer parque de gran escala en Cuba y uno de los más grandes de la región. Con una inversión cercana a los 60 millones de dólares, operará tres parques solares, con los que aportará 50 megawatts al sistema electroenergético del país.

ING

Cuba is seeking to transform its energy matrix before 2030 and the strategy to achieve this involves attracting foreign investment that enables the construction of solar and wind farms, as well as bioelectric plants. The goal is to generate up to 24% of the country's entire power through renewable energy sources.

One of the most abundant natural elements in this Caribbean archipelago is the sun, and figures indicate that the national territory receives annually an average of more than 1,800 kilowatts of solar irradiance per square meter. Several specialists in this field believe that such potential could turn Cuba into a global leader in the use of this energy source.

Mariel Solar, a multimillion project with British capital located in the Mariel Special Development Zone, seeks to take advantage of this natural resource, construction on which began in March 2019.

The Electrical Union of Cuba put the project to build a photovoltaic park out to tender and British company, Hive Energy, presented the best proposal. Thus emerged Mariel Solar S.A., a totally British capital company, with a Cuban subsidiary. This is the first large-scale solar park in Cuba, and one of the largest in the region. With investment of close to 60 million dollars, the company

El plazo de recuperación de este tipo de inversiones se sitúa en torno a los 12 años, mientras la vida útil de la instalación ronda los 25, por lo que habría un margen de 13 años en los que se produciría energía sin costo gracias al sol.

Mariel Solar se extiende por 118 hectáreas y está dotado de la más moderna tecnología. Los 200 mil paneles solares, ubicados en tres áreas separadas entre sí, contarán con sensores de rastreo, para seguir los rayos solares.

De acuerdo con Andrew McDonald, director de Mariel Solar Energy, la empresa comenzará a generar energía en septiembre de este año, y tres meses más tarde, en diciembre, producirá a plena capacidad.

La ceremonia de apertura de Mariel Solar contó con la presencia del heredero a la Corona Británica, el Príncipe Carlos de Gales, quien dedicó tiempo de su agenda en la visita oficial que realizó a Cuba para presenciar el acto simbólico, ya que se ha convertido en un impulsor del uso de las energías renovables a nivel global.

Cuba puede tener potencialidades en el sector de las energías renovables y Mariel Solar es solo una prueba. En ese sentido, McDonald destacó tres elementos que podrían repercutir en el futuro de este sector: el país cuenta con capacidad técnica, una infraestructura sólida e importantes recursos naturales.

Para McDonald, el Mariel Solar, de conjunto con BioPower (la planta de biomasa que se construye en Ciego de Ávila con una inversión entre ambos de 150 millones de dólares), reportarán beneficios importantes en la economía y el medio ambiente de Cuba. Al aumentar el consumo de energía renovable disminuirá el uso de combustibles fósiles, mientras que los extensos campos de marabú podrían convertirse en tierras fértiles.

Cuba cuenta con una política que incentiva el desarrollo de las fuentes renovables de energía. El objetivo a futuro es llegar a producir 7 316 gigawatts/hora al año a partir de esas fuentes, así como sustituir el empleo de 1,75 millones de toneladas de combustible anuales y dejar de emitir cada año hasta 6 millones de toneladas de dióxido de carbono a la atmósfera.

will operate three solar parks, with which it will contribute 50 megawatts to the country's electric grid.

The capital recovery term of this type of investment is around 12 years, while the useful life of the installation is around 25, offering a margin of 13 years in which energy would be produced without cost thanks to the sun.

Mariel Solar covers 118 hectares, and is equipped with state-of-the-art technology. Its 200,000 solar panels, located in three separate areas, will have tracking sensors to follow the sun's rays.

According to Andrew McDonald, director of Mariel Solar, the company will start generating power in September of this year, and three months later, in December, will be operating at full capacity.

The opening ceremony of Mariel Solar was attended by the heir to the British throne, Prince Charles of Wales, who took time out from his agenda on the official visit he made to Cuba to witness the symbolic act, since he has become an advocate for the use of renewable energies globally.

Cuba could have significant potential in the renewable energy sector, and Mariel Solar is just a test. McDonald highlighted three key elements that could impact on the future of this sector: the country's technical capacity, solid infrastructure and its important natural resources.

For McDonald, Mariel Solar, together with joint venture BioPower (a biomass plant under construction in Ciego de Ávila with investment of \$150 million), will bring important benefits to Cuba's economy and environment. As the consumption of renewable energy increases, the use of fossil fuels will decrease, while the island's extensive fields currently covered with Marabú (Sicklebush) could become fertile lands.

Cuba has a policy that encourages the development of renewable energy sources. The future objective is to produce 7,316 gigawatt hours per year from these sources, substituting the use of 1.75 million tons of fuel, and cutting carbon emissions by 6 million tons per year.

CICLO ECOPAPEL: LA AVENTURA DE YUYÚ

CICLO ECOPAPEL: YUYÚ'S ADVENTURE

POR / BY: LISANDRA ANDRÉS

HACER PAPEL RECICLADO DE FORMA ARTESANAL NO ES TAREA IMPOSIBLE. ASÍ LO HA DEMOSTRADO YUYÚ DESDE HACE CASI 6 AÑOS

MAKING HANDMADE RECYCLED PAPER IS NOT AN IMPOSSIBLE TASK, AS HAS BEEN DEMONSTRATED BY YUYÚ FOR ALMOST 6 YEARS

En el corazón de la Habana Vieja, en pleno siglo XXI, existe un taller que parece sacado de una antigua novela china. Lo peculiar del lugar no es su decoración, sino que desde allí se fabrica papel reciclado de forma artesanal.

Al frente de este proyecto está la joven Yunairy Estrada (Yuyú), una fiel defensora del reciclaje y la naturaleza. Por eso decidió crear Ciclo Ecopapel, una iniciativa muy singular a la que se han sumado no solo los miembros de su familia, sino los niños de una escuela cercana.

Contadora de profesión; por motivos personales decidió dedicarse a

“ME LLAMÓ MUCHO LA ATENCIÓN LA IDEA DE TRABAJAR CON MATERIALES QUE YA NO SE IBAN A UTILIZAR MÁS, Y QUE DE AHÍ SE PUDIERAN HACER PRODUCTOS NUEVOS, PODER APROVECHAR AL MÁXIMO LA MATERIA PRIMA”

“I WAS STRUCK BY THE IDEA OF WORKING WITH MATERIALS THAT WERE NOT GOING TO BE USED ANYMORE, AND THAT THESE COULD BECOME NEW PRODUCTS, TO MAKE THE MOST OF RAW MATERIALS”

las manualidades y comenzar a elaborar artículos para cumpleaños, hasta que un encargo de la Fundación Antonio Núñez Jiménez le puso ante sí un nuevo reto.

“Hace alrededor de 6 años la Fundación Antonio Núñez Jiménez me contacta para hacer unas bolsas por su 20 aniversario, y cuando se las entregué me propusieron comenzar a trabajar con papel reciclado. Me gustó la idea, empecé a investigar cómo se hacía, y a partir de ahí, yo que siempre he sido amante de lo ecológico, comencé a hacer papel reciclado”, comenta.

Luego de mucha investigación y estudio Yuyú encontró la técnica más cómoda para trabajar, y trata de que en su taller todo sea lo más na-



“A LOS PEQUEÑOS LES LLAMA MUCHO LA ATENCIÓN Y SE MOTIVAN BASTANTE EN EL CÍRCULO DE INTERÉS”

“THE LITTLE ONES ARE VERY INTERESTED AND MOTIVATED IN THE INTEREST CIRCLE”



“YO QUE SIEMPRE HE SIDO AMANTE DE LO ECOLÓGICO, COMENCÉ A HACER PAPEL RECICLADO”

“AS SOMEONE WHO HAS ALWAYS BEEN A LOVER OF THE ECOLOGICAL, I STARTED MAKING RECYCLED PAPER

”

ING *In the heart of Old Havana, now well into the 21st century, there is a workshop that seems to be taken from an old Chinese novel. The peculiarity of the place is not its decor, but that fact that recycled paper is made by hand there.*

At the forefront of this project is the young Yunairy Estrada (Yuyú), a staunch advocate of recycling and nature, which is why she decided to create Ciclo EcoPapel, a unique initiative that has brought not only her family members on board, but also children from a nearby school.

An accountant by training, she decided to devote herself to handicrafts for personal reasons, and began making items and gifts for birthdays, until an order from the Antonio Núñez Jiménez Foundation set her a new challenge.

“About 6 years ago, the Antonio Núñez Jiménez Foundation contacted me to make some bags for its 20th anniversary, and when I delivered them, they proposed I started working with recycled paper. I liked the idea, I started to investigate how it was done, and from there, as someone who has always been a lover of the ecological, I started making recycled paper,” she explains.

After much research and study, Yuyú found the most comfortable working technique. She tries to make sure everything used in her workshop is as natural as possible, even using rainwater to make the paper, and avoiding the use of chemicals. Her customers and friends provide the raw material, with which are made notebooks, diaries, cards, bags, flyers, key rings, among other products.

“I was struck by the idea of working with materials that were not going to be used anymore, and that these could become new products, to make the most of raw materials,” she notes.



Following these same premises, she decided to create a paperwork crafts “interest circle” (focused on extra-curricular activities linked to future career paths) with third graders of the René Fraga Moreno Primary School, and for the past two years, every Tuesday, the Ciclo Eco-Papel workshop has been filled with children eager to learn Yuyú’s secrets.

“When I was a student, I liked to participate in interest circles. My daughter studies in that school and that’s how I started to investigate. On seeing that these spaces were not being exploited much, I proposed the idea to the management of the center, and it was met with broad approval. It is important that children learn about the subject of recycling. In addition, in the interest circle we also talk about care for nature and other issues to do with the environment,” she explains.

“The little ones are very interested and motivated in the interest circle, because they are part of the entire production process of the workshop. They make paper and then create postcards to give on significant dates such as

tural posible, por eso utilizan agua de lluvia para la elaboración del papel, y evitan el uso de productos químicos. Sus clientes y amigos son quienes le facilitan la materia prima, con la cual más tarde se elaboran libretas, agendas, tarjetas, bolsas, plegables, llaveros, entre otros productos.

“Me llamó mucho la atención la idea de trabajar con materiales que ya no se iban a utilizar más, y que de ahí se pudieran hacer productos nuevos, poder aprovechar al máximo la materia prima”, explica.

Bajo estas mismas premisas decidió crear un círculo de interés de papelería artesanal con los pioneros de tercer grado de la escuela primaria René Fraga Moreno, y desde hace dos cursos escolares cada martes el taller de Ciclo Ecopapel se llena de niños deseosos de aprender los secretos de Yuyú.

“Cuando yo era estudiante me gustaba mucho participar en círculos de interés. Mi hija estudia en esa escuela y así comencé a investigar. Al ver que no se estaban explotando mucho estos espacios, propuse la idea a la dirección del centro y tuvo mucha aceptación. Es importante que los niños aprendan el tema del reciclaje, además en el círculo de interés hablamos también del cuidado a la naturaleza y otros temas que tienen que ver con el medio ambiente”, explica.

“A los pequeños les llama mucho la atención y se motivan bastante en el círculo de interés, porque forman parte de todo el proceso productivo del taller. Ellos hacen papel y después crean postales para regalarlas en fechas significativas como el Día de los Enamorados, el Día de la Mujer, el Día de las Madres; de esta forma los pequeños cierran el ciclo productivo”.

Así, Ciclo Ecopapel con Yuyú al frente, apuesta por fomentar la cultura del reciclaje en Cuba desde edades tempranas, y porque se multipliquen las iniciativas basadas en la reutilización de los productos.

“Quiero expandir la creación de papel artesanal y ecológico. Es muy satisfactorio ver cómo a partir de lo que desecha la gente se pueden hacer cosas que serán útiles nuevamente, y si a ello, sumamos el trabajo de concientización con los niños, entonces siento que estamos aportando nuestro granito de arena”.



“ES MUY SATISFACTORIO VER CÓMO A PARTIR DE LO QUE DESECHA LA GENTE SE PUEDEN HACER COSAS QUE SERÁN ÚTILES NUEVAMENTE”

“IT IS VERY SATISFYING TO SEE HOW THINGS THAT WILL BE USEFUL AGAIN CAN BE MADE FROM WHAT PEOPLE THROW AWAY

”

Valentine’s Day, International Women’s Day, Mother’s Day; in this way the little ones close the productive cycle.”

Thus Ciclo EcoPapel, with Yuyú at the forefront, is committed to promoting a recycling culture in Cuba from an early age, and multiple initiatives based on the reuse of products.

“I want to expand the creation of handcrafted and ecological paper. It is very satisfying to see how things that will be useful again can be made from what people throw away, and added to the awareness work with the children, I feel we are contributing our bit.”

TATAGUA
—| BAR • HABANA • CUBA |—



Paseo Martí (prado) 115 e/ Genios y Refugio, Habana Vieja, Cuba
+537 8601401 / +5355923380

CUANDO LAS **CRISIS** PUEDEN SER **OPORTUNIDADES...**

POR / BY: RICARDO TORRES

CRISES CAN CREATE OPPORTUNITIES...

L

os recientes debates en la Asamblea Nacional dejaron un sabor agri dulce en los hogares cubanos; también en los emprendedores. Se dijo que la situación económica de la Isla es difícil, y puede empeorar aún más en lo que queda de 2019. Aunque se puso énfasis en los condicionantes externos, lo cierto es que una parte de las causas están en casa, en lo que se ha dejado de hacer, o se hizo a regañadientes. Una de las áreas con más deudas pendientes es el sector privado.

A pesar de que se anunciaron varias medidas que tienden a la flexibilización, y se abrió la posibilidad de continuar en esa senda, persiste la noción de que es un sector incómodo. Algunas de las lagunas en las políticas que existen con respecto a este tema, pudieran ser atendidas en estos momentos. No es posible pensar que se van a resolver todos los problemas, o que esto por sí solo permitirá relanzar la economía cubana. Sin embargo, las dificultades actuales pueden facilitar la adopción de medidas más audaces. En lo adelante se ofrecen algunas pistas.

Uno de los reclamos más añejos del sector es la ampliación de su ámbito de actuación. El sistema de categorías positivas, es ineficiente, rígido y restrictivo. Claramente responde a la intención de limitar severamente el tamaño y la sofisticación de los emprendimientos. Al hacerlo, reduce la posibilidad de beneficiarse del recurso más importante: el talento humano.

No se puede seguir pensando que solo se aporta positivamente al desarrollo cubano desde las empresas estatales. En momentos en los que se apela a “exportar todo lo posible”, ¿por qué no empezar por usar mejor lo que ya tenemos y desperdiciamos todos los días? Todos los

ING

Recent debates in the National Assembly left a bit-tersweet sentiment in Cuban homes, and also among entrepreneurs. It was noted that the island is facing a difficult economic situation, which may worsen further in what remains of 2019. Although emphasis was placed on external factors, the truth is that part of the cause can be found at home, in what wasn't done, or was done so reluctantly. One of the areas with the most outstanding demands is the private sector.

Despite the announcement of several measures that lean towards flexibility, and the opening of the possibility of continuing on that path, the notion that this is an inconvenient sector persists. Some of the existing policy gaps with regard to this issue could be addressed now. One can't imagine that all the problems will be solved, or that this alone will allow the Cuban economy to recover. However, current difficulties may facilitate the adoption of bolder measures. Some possibilities are offered below.

One of the longest standing demands of the private sector in Cuba is the expansion of its field of action. The system of positive categories is inefficient, rigid and restrictive. It clearly responds to the intention to severely limit the size and sophistication of ventures. By doing so, it reduces the possibility of benefiting from the most important resource we have: human talent.

We cannot continue believing that it is only state enterprises that make a positive contribution to Cuba's development. At times when appeals to "export everything possible," are made, why not start better using what we already have

FU
MI
YA
KI

RESTAURANTE
— JAPONÉS —



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

fuumiyakicuba@gmail.com
fuumiyakicuba

(+53) 78 337 939
(+53) 55 283 2188

味

“¿POR QUÉ NO EMPEZAR POR USAR MEJOR LO QUE YA TENEMOS Y DESPERDICIAMOS TODOS LOS DÍAS?”

"WHY NOT START BETTER USING WHAT WE ALREADY HAVE AND SQUANDER EVERY DAY?"



ES HORA DE HACER NEGOCIOS

Suscribe at : negolution@gmail.com

[@negolution](#) [negolution](#)

LA COLUMNA

THE COLUMN

profesionales y el resto de la fuerza de trabajo (con regulación en la educación y la salud) deberían ser capaces de usar plenamente sus capacidades y habilidades. En este sentido, también se debería repensar el enfoque hacia las cooperativas no agropecuarias.

Esta necesidad inaplazable nos lleva al segundo aspecto: el financiamiento. Si bien las finanzas informales han desempeñado un papel importante en la fundación de negocios, es hora de acompañar de mejor manera a los nuevos empresarios, y los bancos deberían desempeñar un rol más activo, usando asistencia técnica y recursos foráneos.

Se conoce que han habido iniciativas que no se han materializado por la inercia y los prejuicios reinantes. Los recursos para inversión son necesarios, pero también lo es la capacitación. En lugar de estigmatizar a ciertas iniciativas privadas, las entidades públicas deberían tomar cartas en el asunto. Hay una demanda clara que necesita una respuesta concertada. En las universidades del país hay conocimientos que serían muy útiles para los pequeños empresarios.

Por último, sería bueno comenzar a pensar en los mecanismos para hacer posible que el sector privado se institucionalice. A contrapelo de lo que se podría pensar, este columnista considera que esa, debería ser una de las primeras leyes a adoptar como parte del proceso de implementación de la nueva Constitución.

A destiempo, pero corresponde de una vez dejar atrás el eufemismo del “cuentapropismo” y establecer claramente cómo se funda una empresa, y acompañar el proceso con amplias prerrogativas en el ámbito económico nacional. Entre ellas valdría la pena discutir e incorporar cómo participaría en el comercio exterior y en la apropiación y aplicación de los resultados de la ciencia que abundan en las universidades y centros de investigación del país.

Se ha dicho muchas veces, pero no resulta ocioso recordarlo, ilas crisis pueden crear nuevas oportunidades!

and squander every day? All professionals, and the rest of the workforce (with regulations in education and health), should be able to fully use their skills and abilities. In this sense, the approach towards non-agricultural cooperatives should also be reconsidered.

This urgent need leads us to the second aspect: financing. While informal finance has played an important role in the founding of businesses, it is time to better accompany new entrepreneurs, and banks should play a more active role, using technical assistance and foreign resources.

It is known that certain initiatives have not materialized due to inertia and prevailing prejudices. Resources for investment are necessary, but so is training. Instead of stigmatizing certain private initiatives, public entities should step in. There is a clear demand that requires a concerted response. The country's universities hold knowledge that would be very useful to small businesses.

Finally, it would be good to start thinking about the mechanisms to make it possible for the private sector to become institutionalized. Contrary to what one might think, this columnist believes that this should be one of the first laws to adopt as part of the process of implementing the new Constitution.

It's bad timing, but it is urgent to leave behind the euphemism of “self-employment” and clearly establish how a company is founded, and accompany the process with broad prerogatives in the national economic sphere. Among these, it would be worth discussing and incorporating how the private sector can participate in foreign trade and in the appropriation and application of the scientific results that abound in the country's universities and research centers.

It has been said many times, but it is worth recalling that crises can create new opportunities!

“EN LUGAR DE ESTIGMATIZAR A CIERTAS INICIATIVAS PRIVADAS, LAS ENTIDADES PÚBLICAS DEBERÍAN TOMAR CARTAS EN EL ASUNTO. EN LAS UNIVERSIDADES DEL PAÍS HAY CONOCIMIENTOS QUE SERÍAN MUY ÚTILES PARA LOS PEQUEÑOS EMPRESARIOS”

“INSTEAD OF STIGMATIZING CERTAIN PRIVATE INITIATIVES, PUBLIC ENTITIES SHOULD STEP IN. THE COUNTRY'S UNIVERSITIES HOLD KNOWLEDGE THAT WOULD BE VERY USEFUL TO SMALL BUSINESSES”



MÁS INCERTIDUMBRES PARA EL SECTOR PRIVADO EN CUBA

MORE UNCERTAINTY FOR THE PRIVATE SECTOR IN CUBA

POR / BY: MARTA DEUS

A

veces, tenemos la sensación de que cuando nos pasa algo muy bueno, no durará mucho. Será porque ya se acumulan los años y sabemos lo que cuesta mantener la armonía en casi todos los ámbitos de la vida, o por el simple miedo a perder lo que tenemos.

En los últimos años, y luego ya de tener mi negocio propio en Cuba, no puedo evitar recordar con especial emoción la “era Obama”. No hace falta volver a repetir cuán positiva fue aquella época para el sector privado, para el turismo, para la inversión extranjera en Cuba. En mi caso, siempre digo que lo que más me marcó fue el intercambio entre Estados Unidos y Cuba.

Gracias a mi emprendimiento tuve la oportunidad de participar en reuniones, conocer a políticos de ambos lados y estar presente, de alguna forma, en aquel momento histórico que vivimos con mucha expectativa. La voluntad de ambos lados, por lo menos de las personas que conocí, era de apertura y de colaboración. Se hicieron avances y se cumplieron objetivos; podría haberse aprovechado más, pero queda en la lista de mejoras para el futuro.

Nuestro sector se empoderó, crecimos, nos hicimos fuertes; pero eso no duró lo suficiente. Muchos nos mantenemos trabajando, pero ya llevamos un tiempo en la tensa calma del ojo del huracán que se nos ha impuesto, lamentablemente desde ambos lados.

En julio de 2017, semanas después del discurso de Trump en la Florida, cuando más necesitábamos el apoyo de nuestro país, las autoridades congelaron 27 licencias de trabajo por cuenta propia. Quedamos más de un año esperando nuevas regulaciones que finalmente, para alegría de todos, nunca llegaron a aprobarse en su totalidad.

Este año, otras nuevas medidas se anuncian, sin embargo, seguimos a la espera de su implementación. Las pocas líneas de comunicación que existen entre el gobierno y el sector privado han tenido siempre un carácter constructivo, colaborativo y de entendimiento y eso me hace ser positiva sobre nuestro futuro.

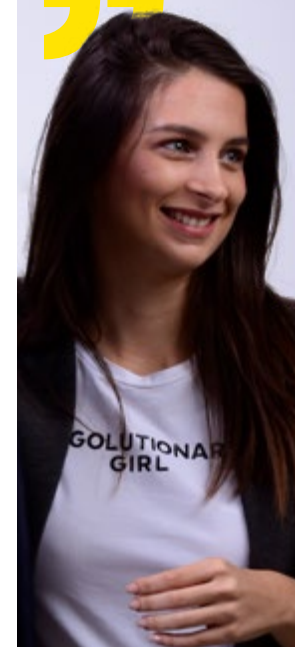
Con este antecedente y con muchas cosas ocurriendo, el pasado 17 de abril se

“

**EN LOS ÚLTIMOS
AÑOS, Y LUEGO
YA DE TENER
MI NEGOCIO
PROPIO EN
CUBA, NO
PUEDO EVITAR
RECORDAR
CON ESPECIAL
EMOCIÓN LA
“ERA OBAMA”**

“IN RECENT
YEARS, AND
AFTER HAVING
ESTABLISHED MY
OWN BUSINESS
IN CUBA, I
CANNOT HELP
BUT FONDLY
REMEMBER THE
“OBAMA ERA

”



ING

Sometimes, when something really good happens to us, we get the feeling that it won't last long. Be it because the years have already passed, and we know just how much it costs to maintain harmony in almost all areas of one's life, or simply because of the fear of losing what we have.

In recent years, and after having established my own business in Cuba, I cannot help but fondly remember the “Obama era.” There is no need to repeat how positive that period was for the private sector, tourism and foreign investment in Cuba. In my case, I always say that what most marked me was the exchange between the United States and Cuba.

Thanks to my entrepreneurship, I had the opportunity to participate in meetings, meet politicians from both sides and be present, somehow, during that historic moment that we experienced with great expectation. The will of both sides, at least of the people I met, was openness and collaboration. Progress was made and goals were met; this could have been further exploited, but that remains on the list of improvements for the future.

Our sector was empowered, we grew, we became strong; but that did not last long enough. Many of us keep working, but for some time now we have been in the tense calm of the eye of the storm that has been imposed on us, unfortunately from both sides.

In July of 2017, weeks after Trump's speech in Florida, when we most needed the support of our country, the authorities put a freeze on 27 self-employed licenses. We waited for more than a year for new regulations that ultimately, to everyone's delight, never came to be approved in full.

This year, further new measures have been announced. However, we are still waiting for their implementation. The few lines of communication that exist between the government and the private sector have always been of a constructive, collaborative and understanding nature, and that makes me positive regarding our future.

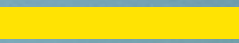
In this context, and with much ado, on April 17, some of the comments we had been reading in the press and sharing with friends were confirmed. The United States government tightened its policy towards Cuba following the activation of Title III of the Helms Burton Act.

In addition, through National Security Adviser John Bolton, the US government announced that there will be new limits on the amount of money that can be sent as remittan-



“LA LEY HELMS-BURTON, AUN CUANDO NO NOS AFECTA DIRECTAMENTE, TIENE CONSECUENCIAS SERIAS PARA NUESTRA REALIDAD”

“THE HELMS-BURTON ACT, EVEN WHEN IT DOES NOT DIRECTLY AFFECT US, HAS SERIOUS CONSEQUENCES FOR OUR REALITY”



confirmaron algunos de los comentarios que veníamos leyendo en la prensa y compartiendo con los amigos. El gobierno de los Estados Unidos endureció su política hacia Cuba a raíz de la activación del Título III de la ley Helms Burton.

Junto con ello el gobierno de Estados Unidos, a través del asesor de seguridad John Bolton, anunció que habrá nuevas limitaciones a la cantidad de dinero para el envío de remesas y el anuncio de restricciones para los viajes de los norteamericanos a la Isla. En momentos como estos yo me pregunto: ¿quién le dio la potestad al gobierno norteamericano para limitarnos o restringirnos?

Entonces, tengo la oportunidad de expresar cuánto afecta esta medida al sector privado; un sector que según ellos mismos explican en su política, pretenden «apoyar» y «ayudar». Pues déjenme decirles que están haciendo todo lo contrario.

Empecemos diciendo que la Ley Helms-Burton, aun cuando no nos afecta directamente, tiene consecuencias serias para nuestra realidad. Primero que todo, incide en la inversión extranjera del país y por supuesto en la privada, pues muchas de esas inversiones son oportunidades de desarrollo para nuestros negocios. A esto unámonos

ces, and further restrictions on travel by US citizens to the island. At times like these I ask myself: Who gave the US government the power to limit or restrict us?

I have the opportunity to express how much this measure affects the private sector; a sector that, according to what the US claims in its own policy, it intends to “support” and “help.” Well, I can tell you that it is doing precisely the opposite.

Let’s start by saying that the Helms-Burton Act, even when it does not directly affect us, has serious consequences for our reality. First of all, it impacts foreign investment in the country and, of course, private investment, since many such investments are development opportunities for our businesses. To this is added all the unawareness and uncertainty that such announcements generate for any investor interested in Cuba.

The same is the case with remittances, which are currently the largest source of financing for private businesses in Cuba. Receiving money from family and friends has provided the opportunity for many to start their businesses in the country, given the limited access to bank loans. Likewise, it has been the means for Cubans abroad to return and have a greater presence on the island. Limiting remittances limits the growth of the private sector.

Last but not least, new changes regarding the trips US citizens can make to Cuba are no less important. Even though we are still unaware precisely

todo el desconocimiento y la incertidumbre que dichos anuncios crean para cualquiera de los inversores interesados en Cuba.

Asimismo sucede con las remesas, que son actualmente la mayor fuente de financiación de negocios privados en Cuba. Recibir dinero de familiares y amigos ha sido la oportunidad de muchos para comenzar su emprendimiento en el país ante las limitantes para acceder a créditos bancarios. Igualmente, ha sido la vía de algunos cubanos en el exterior, para volver y estar más presentes en la Isla. Limitar las remesas, es limitar el crecimiento del sector privado.

Por último y no menos importante ha sido la presentación de nuevos cambios referidos a los viajes de los estadounidenses a Cuba. Aun cuando todavía no sabemos cuáles serán estas medidas, solamente su anuncio, ya está afectando la llegada de turistas. Muchos de los que piensan visitarnos, leen las noticias y quedan en un estado de desconcierto, sin saber realmente qué pueden y qué no pueden hacer. En estos casos, la mayoría opta por cancelar su viaje ante el temor de infringir alguna de las leyes de su país. Para todos los que trabajan en el sector privado y conviven con el turismo, los últimos meses no han sido los mejores. El número de visitantes norteamericanos a Cuba sigue decreciendo, y en paralelo, los ingresos de los emprendedores.

Los últimos tiempos no han sido nada fáciles. La incertidumbre mata muchos de nuestros negocios, aun cuando nos empeñamos en mantenerlos vivos. ¿Será que esta realidad le importa a alguien? ¿Será que las personas que promueven esas medidas las toman teniendo en cuenta algo más que intereses personales? Hace mucho tiempo que es hora de superar conflictos y orgullos, nos hemos ganado el derecho del diálogo y queremos ejercerlo.

what these announced measures will be, tourist arrivals are already being affected. Many considering visiting Cuba read the news and are left in a state of bewilderment, not really knowing what they can and can’t do. In these cases, the majority choose to cancel their trips, for fear of breaking any US laws. For all those who work in the private sector and coexist with tourism, the last few months have not been the best. The number of US visitors to Cuba continues to decrease, and in parallel, the income of entrepreneurs.

Recent times have not been at all easy. Uncertainty kills many of our businesses, even when we strive to keep them alive. Does this really matter to anyone? Do those who promote these measures consider anything other than their own personal interests? The moment to overcome conflicts and swallow one’s pride is long past; we have earned the right to dialogue and we want to exercise it.

RECIBIR DINERO DE FAMILIARES Y AMIGOS HA SIDO LA OPORTUNIDAD DE MUCHOS PARA COMENZAR SU EMPRENDIMIENTO EN EL PAÍS ANTE LAS LIMITANTES PARA ACCEDER A CRÉDITOS BANCARIOS.

RECEIVING MONEY FROM FAMILY AND FRIENDS HAS PROVIDED THE OPPORTUNITY FOR MANY TO START THEIR BUSINESSES IN THE COUNTRY, GIVEN THE LIMITED ACCESS TO BANK LOANS



**ALMUERZOS
CHILL-OUT / LOUNGE
HAMBURGUESAS
TAPAS
MÚSICA EN VIVO
EVENTOS**



(+53) 53349570
FB: @PAZILLO.RESTAURANTE
EMAIL: PAZILLO.RESTAURANTE@GMAIL.COM
CALLE 5TA #604 ENTRE 4 Y 6. VEDADO

DE LA IMAGINACIÓN AL ENTRETENIMIENTO

FROM IMAGINATION TO ENTERTAINMENT



Según el lenguaje popular cubano, el güiro hace referencia a la cabeza o al cerebro, lo que nos lleva a afirmar que desde el estudio independiente de videojuegos ConWiro las cosas nacen y se hacen a partir de excelentes ideas y razonamientos. Sus fundadores, los jóvenes Rafael Martínez y Javier Domínguez, hicieron uso de las visitas a la Universidad de Stanford, a ferias TechCrunch del primero y a los conocimientos

“NOSOTROS VEMOS LOS VIDEOJUEGOS COMO UNA EXPRESIÓN ARTÍSTICA CAPAZ DE AGLOMERAR DIFERENTES RAMAS DEL ARTE”

“WE SEE VIDEO GAMES AS AN ARTISTIC EXPRESSION CAPABLE OF BRINGING TOGETHER DIFFERENT BRANCHES OF ART”

en informática y programación del segundo, para sacar adelante varios prototipos y perseguir con claridad la línea de trabajo más eficiente para triunfar en un mercado en constante crecimiento.

Para los chicos de ConWiro posicionarse como los mejores creadores

ING *In Cuban popular speech, güiro (pronounced “wiro”) refers to the head or the brain, which leads us to affirm that from the independent studio of ConWiro video games, things are born of and made from excellent ideas and reasoning. Its founders, the young Rafael Martínez and Javier Domínguez, made use of their visits to Stanford University, as well as TechCrunch fairs in the case of Martínez, and the computer science and programming knowledge of Domínguez, to form several prototypes and clearly pursue the most efficient line of work to succeed in a market in constant growth.*

For the guys at ConWiro, positioning themselves as the best creators in this field in Cuba, and being able to compete globally, are their focus when making fun video games that stand out for their creativity, narrative, visual aesthetics and excellent sound. “We see video games as an artistic expression capable of bringing together different branches of art. We are exploring and doing what we like,” explains Rafael Martínez, who also specifies as part of his philosophy the fact that “The value is in the diversity, because it helps you to evolve and adapt to changes that may appear.”

Up to this moment they have four products in their catalog. As a mixture of art, entertainment and competition, Sulp takes your imagination to another level, creating digital sculptures with which you can challenge other players. Meanwhile,





PITCH

de Cuba en esta materia y ser capaces de competir a nivel mundial, centra su foco en hacer videojuegos divertidos y que resalten por su creatividad, narrativa, estética visual y excelente sonido. “Nosotros vemos los videojuegos como una expresión artística capaz de aglomerar diferentes ramas del arte. Estamos explorando y hacemos lo que nos gusta”, dice Rafael Martínez, quien además concreta como parte de su filosofía el hecho de que “en la diversidad está el valor, porque te ayuda a evolucionar y a adaptarte a los cambios que puedan aparecer”.

Hasta este momento son cuatro los productos que tienen en su catálogo. Como mezcla entre arte, entretenimiento y competencia, **Sculp** lleva tu imaginación a otro nivel creando esculturas digitales con las cuales podrás desafiar a otros jugadores; en **X-Tellar** la música electrónica nace de tus manos mientras derrotas a tus contrincantes; y el contenido narrativo y gráfico de **Hierbas** ha atrapado a todos los que han descargado el prototipo. Por su parte, el demo de **La Campaña**, desarrollado en colaboración con el estudio canadiense Beach Bum Games, está listo

“ESTAMOS ENFOCADOS PRINCIPALMENTE EN EL MERCADO FUERA DE CUBA, YA QUE QUEREMOS EXPORTAR NUESTROS PRODUCTOS”

“WE ARE MAINLY FOCUSED ON THE MARKET OUTSIDE OF CUBA, SINCE WE WANT TO EXPORT OUR PRODUCTS”

*in **X-Tellar** electronic music is born from your hands while you defeat your opponents; and the narrative and graphic content of **Hierbas** has gripped all those who have downloaded the prototype. For its part, the demo of **La Campaña**, developed in collaboration with the Canadian studio, Beach Bum Games, is ready for the iOS and Android platforms.*

“We are mainly focused on the market outside of Cuba, since we want to export our products. However, we work to ensure that one can play and compete without problems in the domestic market,” says Rafael, who argues that Cuba lacks the conditions for the development of this industry, and the means to market the games. Even so, “We rely on the Internet to be able to sell our products anywhere in the world and generate income, but everything we are producing is free from the Cuban platforms,” he notes.

For this industry to flourish in the national territory, and to ensure talent is not lost, it is necessary, according to Rafael Martínez, to be recognized as independent developers, to raise the level of computerization, create payment gateways, strengthen copyright in this field, and assess the benefits that a company of this type can provide the country, with few costs.

Achieving success in the midst of international rivalry can be complicated, requires time and a lot of work. However, by remaining faithful to their mission, the nine members of the ConWiro team seek with their original video games to gain space in the world to which they belong, with only their imaginations as the limit.



PITCH

para las plataformas iOS y Android. “Estamos enfocados principalmente en el mercado fuera de Cuba, ya que queremos exportar nuestros productos. Sin embargo, sí trabajamos para que en el mercado nacional se pueda jugar y competir sin problemas”, sentencia Rafael, quien argumenta que en Cuba no existen las condiciones para el desarrollo de esta industria, ni los medios para comercializar los juegos. Aun así, “nos apoyamos en Internet para poder vender nuestros productos en cualquier parte del mundo y generar ingresos, pero todo

lo que estamos produciendo lo damos libre desde las plataformas cubanas” afirma.

Para que esta industria florezca en territorio nacional y el talento no se pierda, es menester, según Rafael Martínez, que se les reconozca como desarrolladores independientes, elevar el nivel de informatización y la creación de pasarelas de pago, fortalecer el derecho de autor en este apartado y valorar las ganancias que una empresa de este tipo puede proveerle al país con pocos costos.

Alcanzar el éxito en medio de la rivalidad internacional puede ser complicado, requiere tiempo y mucho trabajo, pero al mantenerse fieles a su misión los nueve integrantes de ConWiro buscan con sus originales videojuegos ganar espacios en el mundo al que pertenecen, solo con la imaginación como límite.

“NOS APOYAMOS EN INTERNET PARA PODER VENDER NUESTROS PRODUCTOS EN CUALQUIER PARTE DEL MUNDO”

“WE ARE MAINLY FOCUSED ON THE MARKET OUTSIDE OF CUBA, SINCE WE WANT TO EXPORT OUR PRODUCTS”



NEGULOSO

LOS CANTOS DE SIRENA QUE YA, NO ENAMORAN...

THE SIREN SONGS THAT NO LONGER ENTICE...

POR / BY: ONIEL SANTANA CONTRERAS



Nuevas regulaciones vienen para el sector privado y la idea es continuar flexibilizándolo...Ya era hora, no? La buena nueva llegó hace unos días, durante las sesiones de la Asamblea Nacional. De boca del presidente Miguel

Día-Canel y Marino Murillo, jefe de la Comisión de Implementación de los Lineamientos de la Política Económica y Social del país, se emitieron interesantes criterios que, para nosotros los cuentapropistas, dejaron un sabor agradable; la idea de que algo nuevo se está cocinando.

¿Qué es? Es difícil de descifrar. Algunas personas abogan por la autorización inminente de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) o los permisos de importación a personas naturales con licencias de cuentapropistas. Dos posibilidades que actualmente no se muestran tan descabelladas, teniendo en cuenta el momento tan difícil que estamos atravesando, y que solo el sector privado puede ayudar a mejorar.

Aun cuando este país pide a gritos que los negocios privados sean reconocidos como empresas, lo que permitiría poder contar con las PYMES en nuestro arsenal económico, este sigue siendo un asunto complejo de concretar. ¿Por qué? Pues porque las pequeñas empresas tienen personalidad jurídica, y eso solamente lo vemos hoy (sin contar al sector estatal) en las Cooperativas No Agropecuarias (CNA).

Dicho modelo de gestión privado lleva, lamentablemente, hace alrededor de dos años o más, sin mostrar un desarrollo palpable; todo lo contrario. Con una Ley en

“EL CLARO DESABASTECIMIENTO, UNIDO A LA CRECIENTE DEMANDA DE UNA POBLACIÓN QUE YA VE MÁS ALLÁ DEL MAR QUE LA RODEA, HA CREADO UN NEGOCIO QUE HOY FAVORECE A MILES DE FAMILIAS CUBANAS”

“THE CLEAR LACK OF SUPPLIES, TOGETHER WITH THE GROWING DEMANDS OF A POPULATION THAT ALREADY SEES BEYOND THE SEA THAT SURROUNDS IT, HAS CREATED A BUSINESS THAT TODAY BENEFITS THOUSANDS OF CUBAN FAMILIES”

fase experimental y con muchas lagunas legales, las CNA han sido detenidas en el tiempo y no se ha aprobado ninguna otra iniciativa que incluya al sector privado.

Lo cierto es que, con su sistema de administración cooperativa, las CNA han dado motivos de sobra para que se les siga apuntalando; pero hasta hoy no ha ocurrido así, como tampoco se ha cambiado la Ley de Empresas. Parece que son más grandes los obstáculos para la autorización de las PYMES, de lo que pensábamos.

Por otro lado, están los cientos de cubanos que hoy están viajando a otros países como Panamá, México, Nicaragua, Guyana y Rusia; y que han empujado o acelerado el proceso de legalización de toda esa mercancía que está entrando al país; y todo ese dinero que sale, sin ser penalizado por el bloqueo.

El claro desabastecimiento, unido a la creciente demanda de una población que ya ve más allá del mar que la rodea, ha creado un negocio que hoy favorece a miles de familias cubanas. Con los cuentos de la carga no acompañada (la famosa importación anual en CUP) se ha desatado un movimiento tan grande, que ya preocupa a las autoridades cubanas. En momentos como este, no creo que el gobierno vaya a “tirar el sofá” sino, y espero, que le dé una solución ordenada a todas esas personas que hoy viven de ese negocio.

¿Cuáles serán las buenas nuevas? Todavía no lo sabemos. Pero algo si me molesta y cada vez se vuelve más recurrente. A pocos días de votar por la nueva Constitución, los medios nacionales hablaban de cinco nuevas licencias listas para su aprobación, de las facilidades para cuentapropistas de prestar servicios a entidades extranjeras y otras medidas que quedaron en noticias, y que hasta el día de hoy no hay ningún escrito legal que haga alusión a ellas.

Cada vez que el gobierno cubano se refiere al sector privado, parece que se camina en terreno pantanoso. Estas estrategias de “lanzar bolas a la calle” para recoger información o manipular decisiones, es una técnica muy popular en Cuba, pero no aprobada.

Los cantos de sirena siguen teniendo buenas y/o malas intenciones cuando del sector privado se trata, porque no se demuestra para nada, la tan necesitada planificación ordenada de la economía; todo lo contrario. Se vislumbran más incertidumbres para los inversores extranjeros y nacionales; un sentimiento mucho más dañino, desde mi criterio, que esos que nos llegan desde los llamados agentes externos.

D'Marie
CENTRO HOLÍSTICO
D'BIENESTAR

MASAJES
REIKI
RADIESTECIA
MEDITACIÓN
FACIAL
MICRODERMOABRASIÓN
DEPILACIÓN CORPORAL



Línea 63 e/ M y N, piso 2, apto 21 Vedado
7 832 06 69 | 5 294 27 06 | 5 264 40 98

dmarie.bienestar@gmail.com
fb: D'MARIE Centro Holístico de Bienestar



VIVA LA
NEGOLUTION

ING

New regulations have arrived for the private sector and the idea is to continue relaxing constraints... about time, right? The good news arrived recently, during National Assembly sessions. President Miguel Díaz-Canel and Marino Murillo, head of the Commission for the Implementation of the Economic and Social Policy Guidelines of the country, offered interesting views on the matter, which were welcomed by the self-employed, leaving the impression that something new is in the making.

What this could be is difficult to decipher. Some are advocating the imminent authorization of Small and Medium Enterprises (SMEs), or import permits for individuals with self-employed licenses. These are two possibilities that at present aren't so preposterous, considering the economic difficulties we are experiencing, which only the private sector can help to improve.

Despite the fact that this country is crying out for private businesses to be recognized as enterprises, which would mean possessing SMEs among our economic arsenal, this remains a complex issue yet to be resolved. Why? Well, because these small businesses would have a legal capacity which today, beyond state enterprises, we only see in Non-Agricultural Cooperatives (CNAs).

The CNA model of private management, unfortunately, has seen no tangible development over the past two years or more, quite the opposite. With a law in an experimental phase and many legislative gaps, CNAs have been stuck in time and no other initiative that includes the private sector has been approved.

The fact is that, with their cooperative management system, CNAs have offered plenty of reasons to continue being strengthened. Howe-

“CADA VEZ QUE EL GOBIERNO CUBANO SE REFIERE AL SECTOR PRIVADO, PARECE QUE SE CAMINA EN TERRENO PANTANOSO”

“EVERY TIME THE CUBAN GOVERNMENT REFERS TO THE PRIVATE SECTOR, IT SEEMS TO BE IN MURKY WATERS”

ver, to date this has not happened, nor has the Enterprise Law changed. It appears that the obstacles to the authorization of SMEs are greater than we thought.

On the other hand, there are the hundreds of Cubans who are now traveling to other countries such as Panama, Mexico, Nicaragua, Guyana and Russia, and who have pushed forward or accelerated the process of legalization of all the merchandise that is entering the country through them, and all the money that is leaving it, without being penalized by the blockade.

The clear lack of supplies, together with the growing demands of a population that already sees beyond the sea that surrounds it, has created a business that today benefits thousands of Cuban families. With the stories of unaccompanied cargo (the famous annual imports in CUP), such a large movement of goods has been unleashed that Cuban authorities are already concerned. At times like this, I do not believe the government is going to simply “tinkle” with the regulations, but rather I hope it will provide an orderly solution for all those people who now make a living from this business.

What good tidings await? We still don't know. But one aspect does bother me and is becoming increasingly recurrent. Just a few days after voting for the new Constitution, the national media spoke of five new licenses ready for approval, of terms for the self-employed to provide services to foreign entities, and other measures. However, to date we are yet to see any legal document that refers to these.

Every time the Cuban government refers to the private sector, it seems to be in murky waters. The strategy of “testing the waters” to collect information or influence decisions is a very popular, though not approved, technique in Cuba.

Such siren songs continue to have good and/or bad intentions when it comes to the private sector, while much needed orderly economic planning remains indiscernible. What is perceivable are more uncertainties for foreign and domestic investors; a much more harmful impression, from my point of view, than those that come to us from so-called external actors.

“SE VISLUMBRAN MÁS INCERTIDUMBRES PARA LOS INVERSOSES EXTRANJEROS Y NACIONALES”

“WHAT IS PERCEIVABLE ARE MORE UNCERTAINTIES FOR FOREIGN AND DOMESTIC INVESTORS.”

POR / BY: MSC. CARLOS ARCE MARTÍNEZ, ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL, GERBET

En la era de Internet y el desarrollo tecnológico, los usuarios están cada vez más cerca de los negocios a través de sus canales digitales (página web, redes sociales, etc.). Ya no son receptores pasivos, sino todo lo contrario: pueden generar sus propios contenidos relacionados con la marca, lo que representa una oportunidad que debemos aprovechar. Surge entonces, la necesidad de desarrollar vínculos tanto offline como online, que permitan una cooperación mutua y logren beneficios para ambas partes.

En este contexto, es imprescindible saber identificar los distintos tipos de usuarios, según las relaciones que estos establecen con la marca, y el uso que hacen de ella en los medios digitales. Consideramos que existen 4 grupos principales:

In the era of the Internet and technological development, users have become increasingly connected to businesses through their digital channels (websites, social media, etc.). Consumers are no longer passive recipients, but quite the opposite: they can generate their own content related to different brands, which represents an opportunity that we should take advantage of. As such, there is a need to develop both offline and online links that allow for mutual cooperation and result in benefits for both parties.

In this context, it is essential to know how to identify different types of users, according to the relationships they establish with a brand, and the use they make of it in digital media. We believe that there are 4 main groups:

CLIENTES DE LA MARCA

||||||| CUSTOMERS OF THE BRAND |||||

Clientes potenciales y consumidores, que en su conjunto tienen un resultado inmediato en la rentabilidad de la empresa. En el caso de los clientes potenciales, son aquellos usuarios que aún no han consumido nuestros productos o servicios, pero tienen necesidades específicas, que nuestro negocio puede resolver, y por ello es necesario captar su atención.

Potential customers and consumers, which together have an immediate impact on the profitability of the company. In the case of potential customers, they are those users who have not yet consumed our products or services, but have specific needs that our business can solve, and for this reason it is necessary to capture their attention.

EMBAJADORES DE LA MARCA

||||||| BRAND AMBASSADORS |||||

Este grupo puede caracterizarse como uno de los más importantes y rentables a largo plazo. Entre los roles principales destacan: el entorno familiar y amigos de los miembros del equipo, seguidores digitales que se identifican con los contenidos que se generan, clientes del negocio, y colaboradores interesados en generar beneficios entre ellos y la marca, etc.

This group can be characterized as one of the most important and profitable in the long term. Among the main sources are: the family and friends of team members, digital followers who identify with the content generated, business customers, and collaborators interested in establishing benefits between them and the brand, etc.

TRABAJADORES DEL NEGOCIO

||||||| THE BUSINESS' WORKERS |||||

En este grupo pudieran coincidir todos los miembros del equipo, tomándose como prioridad aquellos que tienen contacto directo con los clientes del negocio, con el propósito de aprovechar los vínculos emocionales que se crean de forma offline y a su vez, aumentar la visibilidad de la marca en sus relaciones digitales. A ellos se les puede denominar Líderes de la Marca Digital.

All the members of the team can be considered among this group, taking as a priority those who have direct contact with customers, with the purpose of taking advantage of the emotional bonds that are created offline, and at the same time, increasing the visibility of the brand in its digital relationships.

These workers can be called Digital Brand Leaders.

INFLUENCER

||||||| INFLUENCERS |||||

En este grupo convergen usuarios con gran cantidad de seguidores en Internet; así como aquellas personalidades que independiente a su participación en los medios digitales, son reconocidos por las personas. Ejemplo de ello son los artistas.

This group consists of users with a large number of online followers, as well as those personalities that, independent of their participation in digital media, are recognized and followed by people. Examples are celebrities and artists.

En sentido general, estos grupos de usuarios pueden ser de gran interés para que los negocios fortalezcan su marca digital y posicionar la marca corporativa, generando así beneficios a corto, mediano y largo plazo.

In general, these groups of users can be of great interest to businesses seeking to strengthen their digital branding, and position their corporate brand, thus generating short, medium and long term benefits.

¿QUÉ USUARIOS NECESITAN LOS NEGOCIOS CUBANOS EN INTERNET?

WHICH USERS NEED CUBAN BUSINESSES ONLINE?



PASO STEP 01

IMPRIMIR EL LIENZO CANVAS

PRINT THE BUSINESS MODEL CANVAS

Este es el paso más importante porque significa que estamos dispuesto a empezar. Las ideas de muchas personas se quedan solo en eso porque son incapaces de dar el primer paso. Así que imprime el modelo Canvas tan grande como puedas, pégalo a la pared, agarra post-its, rotuladores de colores y, manos a la obra.

This is the most important step because it means that we are willing to start. Many people's ideas remain just that because they are unable to take the first step. So print the Model Canvas as big as you can, stick it on the wall, grab post-its, colored markers, and get to work.

PASO STEP 02

REFLEXIÓN DE LA PARTE DERECHA DEL CANVAS. LA DEL MERCADO

REFLECTION ON THE RIGHT SIDE OF THE CANVAS: THE MARKET:

Céntrate en la parte derecha del Canvas, en *modelo de negocio* y reflexiona sobre...

Focus on the right side of the Business Model Canvas, and reflect on...

TIP 01

SEGMENTO DE CLIENTES

CUSTOMER SEGMENTS

Es necesario determinar el nicho de mercado; para eso debes preguntar para quién crea valor la empresa. Para analizar este bloque existen lienzos de trabajo específicos que explicaremos en otros artículos, como por ejemplo, el lienzo de propuesta de valor, el lienzo de persona o los conocidos mapas de empatía.

It is necessary to determine the market niche; to do so you must ask for whom the company creates value. To analyze this block, there are specific work canvases that we will explain in other articles, such as, for example, the value proposition canvas, the person canvas or the well-known empathy maps.

TIP 04

RELACIÓN CON CLIENTES

RELATIONSHIP WITH CLIENTS

Reflexiona sobre cuál va a ser tu relación con los clientes. Dónde empieza y dónde acaba esta relación. También, tu estrategia en Redes Sociales y en Marketing online será clave en tu relación con los clientes.

Reflect on what your relationship with customers will be. Where does this relationship begin and end? Also, your Social Media strategy and Online Marketing will be crucial to your relationship with customers.

TIP 02

PROPUESTA DE VALOR

VALUE PROPOSITION

Para definir tu propuesta de valor es crítico saber qué problema ayudas a solucionar a tus clientes. *Imaginarium: Educación y juego en un solo concepto.*

To define your value proposition it is critical to know what problem you help solve for your clients. Imaginarium: Education and play in a single concept.

TIP 05

FLUJO DE INGRESOS

REVENUE STREAM

Tienes que tener claro cómo vas a ganar dinero. Al principio pon todas las opciones que se te ocurran, y posteriormente testa cómo y cuánto está dispuesto a pagar tu cliente objetivo (venta de activos, suscripción, publicidad...)

You have to be clear about how you are going to make money. At the beginning, put all the options that you can think of, and then test how, and how much, your target customer is willing to pay (sale of assets, subscription, advertising...).

TIP 03

CANALES

CHANNELS

Identifica cuál será el medio para llevar tu propuesta de valor a tu segmento de clientes objetivo. A veces, tu estrategia de Marketing online será clave en este apartado.

Identify the means to take your value proposition to your target customer segment. Sometimes, your Online Marketing strategy will be key in this regard.

TIP 06

RECURSOS CLAVES

KEY RESOURCES

¿Qué necesitas para llevar a cabo la actividad de tu empresa? Los recursos pueden ser físicos, económicos, humanos o intelectuales.

What do you need to carry out the company activity? The resources can be physical, economic, human or intellectual.

TIP 08

ASOCIACIONES CLAVES

KEY PARTNERSHIPS

Enumera los agentes con los que necesitas trabajar para hacer posible el funcionamiento del modelo de negocio (alianzas estratégicas, proveedores...)

List the agents with whom you need to work to make possible the operation of the business model (strategic alliances, suppliers...).

TIP 07

ACTIVIDADES CLAVES

KEY ACTIVITIES

¿Cuáles son las actividades nucleares para tu empresa? Es importante tener claro este bloque porque es a lo que se dedicará tu empresa, el resto, lo que aporta menos valor, podrás subcontractarlo.

What are the main activities of your company? It is important to be clear about this block because this is what your company will do; the rest, which brings less value, can be subcontracted.

TIP 09

ESTRUCTURA DE COSTOS

COST STRUCTURE

Después de analizar las actividades, los recursos y las asociaciones claves, reflexiona sobre los costos que tiene tu empresa. *Imaginarium: Personal, inmovilizado, diseño y producción de juguetes...*

After analyzing the activities, resources and key associations, reflect on your company's costs. Imaginarium: Personal, immobilized, design and production of toys...

BIZADVICE

POR / BY: RIGO GARCÍA BERRIEL

MODELO CANVAS

BUSINESS MODEL CANVAS

PASO STEP 03

ANALIZA INTERNAMENTE TU PROPIA EMPRESA SOBRE EL MODELO CANVAS

INTERNALLY ANALYZE YOUR OWN COMPANY ON THE BUSINESS MODEL CANVAS:

Una vez que conozcas el entorno de tu compañía, adapta las piezas (bloques) internas para aportar la "propuesta de valor" detectada de la mejor manera posible; crea alianzas con los agentes necesarios, céntrate en las actividades nucleares de tu negocio y piensa qué necesitas y cuál es la estructura de costes. Es decir, analiza:

Once you know the environment of your company, adapt the internal pieces (blocks) to provide the "value proposition" detected in the best possible way; create alliances with the necessary agents, focus on the core activities of your business, and think about what you need and what the cost structure is. That is, analyze:

¡¡YA TIENES EL PRIMER ESBOZO DE TU MODELO CANVAS Y TU MODELO DE NEGOCIO!!

YOU NOW HAVE THE FIRST SKETCH OF YOUR BUSINESS MODEL CANVAS!

ACCS

Teléfono [s]: 7206-2209 al 11 ext. 118
E mail: capacitacion@accs.co.cu

Mayo

20 - 24 Introducción a las técnicas modernas de realización audiovisual.
Prof. Yoel Melián

Junio

10 - 14 Publicidad, promoción, propaganda y divulgación institucional.
Prof Francisco Longino
Fotografía. Prof Julio Larramendi
17 - 21 Gestión de eventos. Prof. Enrique
24 - 28 Investigación y Planificación de las Relaciones Públicas. Prof. Marlene Benítez

Julio

8 - 12 Relaciones Públicas en la cultura. Prof Virgilio Martinto

CUBAEMPRENDE

Teléfono [s]: +(53)78667109
E mail: cubaemprende@ccpadrevarela.org

Mayo

20 Taller Emprende
24 El Tema del Mes: ¿Cómo elegir el precio de un producto o servicio?
27 Taller Emprende

Junio

10 Taller Emprende
17 Taller Emprende
24 Taller Emprende

AGENDA SCHEDULE

POR / BY: MA. KARLA VALDÉS



mandao.express

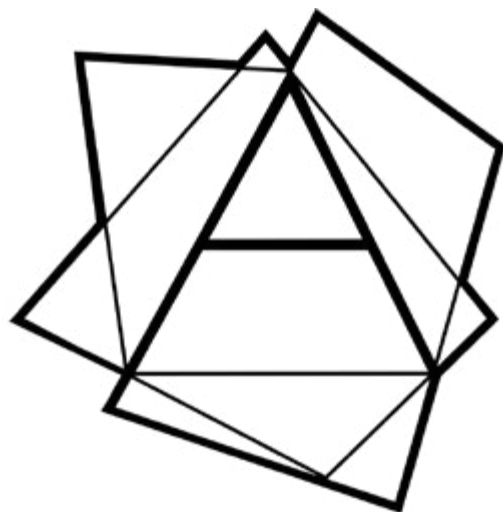
MENSAJERÍA CUBANA SENCILLA, RÁPIDA, SEGURA



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

ailenmaleta
photography
Productos | Interiores | Social

@ailenmaleta_photography +53 5237 8757
ailenmaletaphotography ailenmaleta@nauta.cu



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

