

• Dr. GUILLÉN • ROBÓTICA VS COVID • FRESCAS • BIENVENIDO BIDEN - MIMITOS • UNIFICACIÓN MONETARIA •

ES HORA DE HACER NEGOCIOS

# nevolution

DECEMBER

+

26  
ISSUE

Luly  
SALÓN

+

El sueño objetivo  
de una emprendedora  
cubana

The objective  
dream of a Cuban  
entrepreneur



CASO DE ÉXITO | SUCCESS STORY

**08** Un ejemplo de lucha sin descanso contra la Covid - 19  
*An example of a tireless fight against Covid-19*

**14** 2020: robótica Vs. Covid-19  
*2020: Robotics vs. COVID-19*

**30** GREENBIZ  
Unas "frescas" en pandemia  
*Fresh from a pandemic*

**36** EMPREDIMIENTO SOCIAL  
SOCIAL ENTREPRENEURSHIP  
Creatividad e innovación para protegernos del Covid-19

*Creativity and innovation to protect us from COVID-19*

**38** INBEST  
Emprendedores ante el reto de la recuperación  
*Entrepreneurs facing the challenge of recovery*

**44** NEWS  
Bienvenido Biden  
*Welcome Biden*

PHOTO: IRENE PÉREZ  
EN PORTADA / COVER  
LOURDES CUERVO SERRA  
FOUNDER OF LULY SALÓN



**SERVICIO A DOMICILIO**

**DISFRUTA DESDE CASA**

**JUANKY'S PAN**

**SERVICIO A DOMICILIO**  
Juanky's Pan Marianao - 72610091  
Juanky's Pan Playa - 72723909  
Juanky's Pan La Lisa - 72718794  
[www.juankyspan.com](http://www.juankyspan.com)  
[@juankyspan](mailto:@juankyspan)

HAMBURGUESAS • BATIDOS DE HELADO • PIZZAS • JUGOS NATURALES  
ESPAQUETIS • ENTRANTES

Avenida 45 / 74 x 76 Marianao  
72610091 / Todos los días las 24 horas!  
Avenida 23A / 202 x 212 La Comprona La Lisa  
72718794 / Todos los días de 17PM a 17PM  
Calle 164 / 5 M y 1 R Rapido Fijo  
72723909 / Todos los días de 12PM a 12PM

Juanky's Pan

## CONTENTS

OCTOBER

ISSUE 25

14

- 
- 
- 
- 

**50** PITCH

Mimitos Laura: Compotas "hechas a cuatro manos", cien por ciento sanas y cubanas  
Mimitos Laura: Compotes "made with four hands", one hundred percent healthy and Cuban

**54** LA COLUMNA THE COLUMN

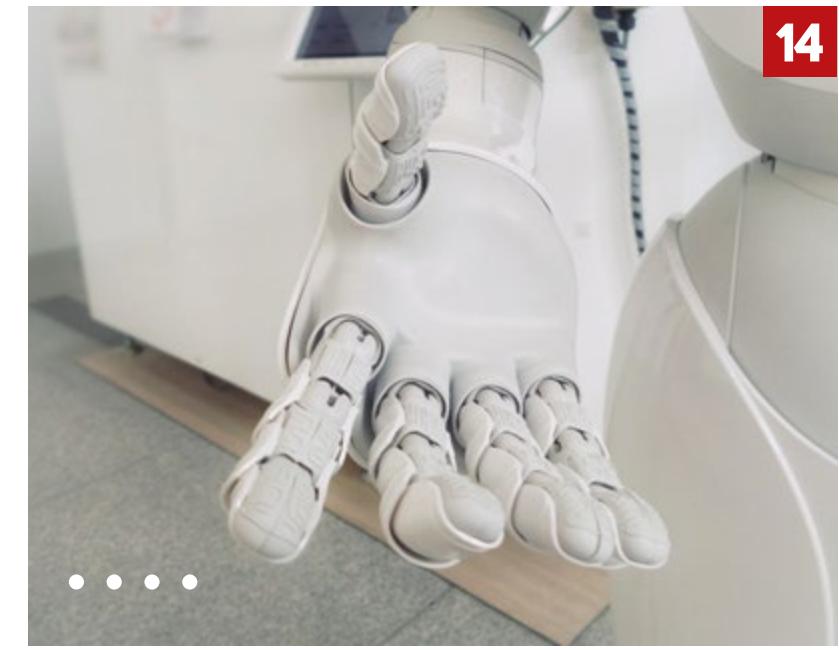
Los negocios privados en el nuevo entorno monetario y cambiario  
Private business in the new monetary and exchange rate environment

**58** EMPREDIMIENTOS EN LA RED ONLINE ENTREPRENEURSHIP

Coronavirus y redes sociales: emprender, reconfigurar y crecer  
Coronavirus and social networks: Venture, restructure and grow

**62** BIZADVICE

Cómo sobrevivir a la incertidumbre de la unificación monetaria y la inflación. [O al menos no morir en el intento]  
How to survive the uncertainty of monetary unification and inflation [or at least not to die in the attempt]



44

50



62

→



Suscribe at : negolution@gmail.com

@negolution negolution

A

migos Negolucionarios, por fin llegó Diciembre! ¿Cuántos estábamos esperando que terminara el año? pues ya casi estamos en eso...Qué difícil... cuántos meses de mucha complejidad psicológica, realmente llegar hasta aquí ha sido todo un reto.

Siempre dicen que lo más importante es la salud y es una gran verdad. Los que nos hemos mantenido vivos, hemos experimentado el miedo al contagio por nosotros y por nuestros seres queridos; el miedo a la crisis, a perder trabajo, clientes, y por lo menos en Cuba a enfrentarnos a una escasez de insumos que parecía más bien que salímos a cazar que a comprar. No obstante, aquí estamos, con lecciones aprendidas, siendo más solidarios, valorando más lo que tenemos y esperanzados con el próximo año, que seguro nos vamos a comer de principio a fin; y será de muchas alegrías y éxitos.

No olviden si conocen algún médico o personal de riesgo, felicitarlo, agradecerle, y si pueden echarle una mano en lo que sea no dejen de hacerlo amigos. No hay nada más bonito en el mundo que ser buena persona y hacer el bien; mientras mejor hacemos bien a los demás, mejor nos irá a nosotros también.

En este número de cierre hablamos mucho de cómo los emprendedores han enfrentado la Covid-19, cómo lo han hecho los negocios en Cuba, y el trabajo de nuestros científicos con la investigación de la vacuna. También, cómo se adaptó la robótica y la tecnología a la lucha de este virus en algunas partes del mundo. Traemos historias completamente diferentes, de personas que han aprovechado estos momentos para comenzar su propio negocio, tal es el caso de Mimitos Laura; un emprendimiento lleno de amor, creado por dos padres ingeniosos y preocupados por la alimentación de su hijo.

Hablaremos igualmente, de negocios que han coexistido con la Covid, como es el caso de Luly Salón en nuestra portada. Una mujer, madre y luchadora, que a pesar del escenario turbulento en el que vivimos, sigue apostando por la belleza, la estética y el cuidado exterior, que también es parte importante de tu personalidad y tu confianza.

Colegas, lectores, amigos, queridos negolucionarios, gracias por acompañarnos en estos duros meses, gracias por estar, por comentarnos, por darnos una retroalimentación positiva o negativa, sentirlos...para nosotros es lo más importante, ya que sin ustedes nada de esto tiene sentido. Feliz salida y entrada de año, disfruten lo que hacen cada minuto y siéntanse orgullosos de ustedes mismos.

ENG

Negolutionary friends, December is finally here! How many of us were waiting for the year to end? Well, we're almost there... How difficult... Just how many psychologically complex months! Making it this far has been a challenge.

They always say that the most important thing is health, and that is undoubtedly true. Those of us who have survived have experienced the fear of contagion ourselves and for our loved ones; the fear of the crisis, of losing jobs, clients, and in Cuba, at least, of facing a shortage of supplies that seemed more like going out to hunt than to shop. Nevertheless, here we are, with lessons learned, being more supportive, valuing what we have more, and hopeful about next year, which we will surely eat up from start to finish. It's sure to be a year of much joy and success.

Don't forget to congratulate and thank any doctor or at-risk personnel you know, and friends, if you can help them with anything then do so. There is nothing more beautiful in the world than being a good person and doing good; the more good we do for others, the better it will be for us too.

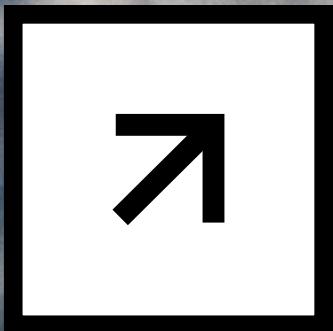
In this closing issue we talk a lot about how entrepreneurs have faced COVID-19, how businesses have done so in Cuba, and the work of our scientists in vaccine research. Also, how robotics and technology were adapted to the fight against this virus in some parts of the world. We also bring completely different stories, of people who have taken advantage of these moments to start their own business, such is the case of Mimitos Laura; a venture full of love, created by two resourceful parents concerned about feeding their child.

We will also talk about businesses that have coexisted with COVID, as is the case of Luly Salón on our cover. A woman, mother and fighter, who despite the turbulent scenario in which we live, continues committed to beauty, aesthetics and personal care, which is also an important part of one's personality and confidence.

Colleagues, readers, friends, dear negolucionaries, thank you for joining us in these tough months, thank you for being there, for commenting, for giving us positive or negative feedback, for staying in touch... for us, this is the most important thing, since without you none of this makes sense. Happy New Year, enjoy what you do every minute and be proud of yourself.

POR / BY: MARTA DEUS

• • •



# UN EJEMPLO DE LUCHA SIN DESCANSO CONTRA LA COVID - 19

POR / BY: DANAY GALLETTI HERNÁNDEZ

An example of a  
tireless fight against  
Covid-19

**"EL DR. GERARDO GUILLÉN ES UNO DE LOS INVESTIGADORES VINCULADOS A LOS ENSAYOS CLÍNICOS DE LOS CANDIDATOS VACUNALES CONTRA LA COVID-19 EN CUBA"**

**"DR. GERARDO GUILLÉN IS ONE OF THE RESEARCHERS LINKED TO THE CLINICAL TRIALS OF COVID-19 VACCINE CANDIDATES IN CUBA"**

Innovación, emprendimiento y ciencia son tres conceptos imprescindibles en la búsqueda de una cura contra la Covid-19 en Cuba. De ahí que, sea uno de los países líderes en la obtención de candidatos vacunales, la aplicación de protocolos sanitarios y tratamientos efectivos.

Desde las 7 de la mañana y hasta casi la media noche, el Dr. Gerardo Guillén es uno de los científicos que permanece en el Centro de Ingeniería Genética y Biotecnología. Más de tres décadas avalan su experticia en el campo de la biología molecular, genética e inmunología y, actualmente, interviene en los ensayos clínicos de las vacunas contra la pandemia.

"La institución se constituyó en 1986, a partir del

• • •

ENG

*Innovation, entrepreneurship and science are three essential concepts in the search for a cure against COVID-19 in Cuba. Which is why it is one of the leading countries in developing vaccine candidates and applying health protocols and effective treatments.*

*From 7 a.m. until almost midnight, Dr. Gerardo Guillén is one of the scientists who works tirelessly at the Center for Genetic Engineering and Biotechnology. More than three decades of experience speak for his expertise in the field of molecular biology, genetics and immunology, and he is currently involved in clinical trials of vaccines to combat the pandemic.*



aporte y la voluntad de los jóvenes científicos. Éramos todos recién graduados y, para muchos, este ha sido el único lugar de trabajo. Pero, la situación que hoy enfrentamos es, quizás, la etapa más dura”, asegura el investigador de 57 años de edad.

Al comienzo tenían el gran reto de contribuir en el campo de la ciencia. Luego vino el gran hito de la vacuna preventiva contra la Hepatitis-B y la respuesta frente a otras epidemias. Por tanto, considera que Cuba asume el enfrentamiento al nuevo coronavirus con instituciones maduras y tecnólogos e investigadores capacitados.

Guillén, quien se desempeña como Director de Investigaciones Biomédicas, asegura que trabajan en varios productos a la vez, entre ellos los utilizados en el tratamiento de los pacientes como el Interferón y el Heberferon.

**¿Cómo ha cambiado la dinámica laboral desde el comienzo de la pandemia?**

“Siempre digo que la Covid-19 nos ha traído consecuencias negativas, pero también un nuevo estilo y experiencias útiles. Hemos incrementado la eficiencia, logrado resultados acelerados y puesto las nuevas ideas, hipótesis y proyectos a disposición de los investigadores con más experiencia, para asimilar el combate a la epidemia desde la prevención, las etapas tempranas y el diagnóstico”.

**Más de 300 personas intervienen en los diferentes procesos de creación de un producto farmacéutico en el CIGB. ¿Qué responsabilidad y compromiso implica la participación y vigilancia de esos proyectos biomédicos?**

“Tenemos una cartera de más de 30 proyectos en este momento, vinculados a las enfermedades infecciosas, en el área oncológica, autoinmunidad, cardioprotección y neuroprotección, tanto en el impulso de nuevos productos farmacéuticos como en vacunas profilácticas y terapéuticas. Casi en su totalidad, cuentan ya con patentes, más de 70 por ciento concedidos en países europeos y Estados Unidos. Sobre todo, demanda un trabajo intenso de coordinación e integración”.

“The institution was established in 1986, based on the contribution and will of young scientists. We were all recent graduates and, for many, this has been the only place we have worked. But the situation we are facing today is, perhaps, the hardest period,” the 57-year-old researcher notes.

In the beginning, staff had the great challenge of contributing to the field of science. Then came the milestone of the preventive vaccine against hepatitis B and the response to other epidemics. Dr. Guillén assures that Cuba has sufficiently mature institutions and trained technologists and researchers to assume the challenge of combatting the novel coronavirus.

Guillén, who serves as Director of Biomedical Research, explains that his team is working on several products at the same time, among them those used in the treatment of COVID-19 patients, such as Interferon and HeberFERON.

*How has the work dynamic changed since the beginning of the pandemic?*

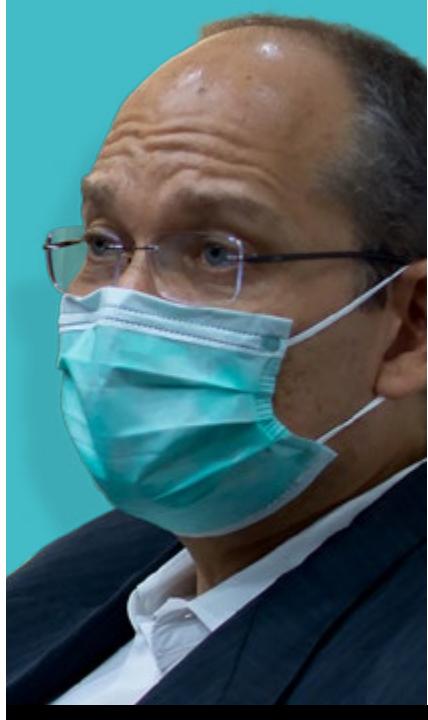
I always say that COVID-19 has brought us negative consequences, but also a new style and useful experiences. We have increased efficiency, achieved accelerated results and made new ideas, hypotheses and projects available to the most experienced researchers, to assimilate the fight against the epidemic from prevention, early stages and diagnosis.

*More than 300 people are involved in the different processes of creating a pharmaceutical product at the CIGB. What responsibility and commitment does the participation and monitoring of these biomedical projects imply?*

We have a portfolio of more than 30 projects linked to infectious diseases at this time, in the areas of oncology, autoimmunity, cardioprotection and neuroprotection, both in

**“SIEMPRE DIGO  
QUE LA COVID-19  
NOS HA TRAÍDO  
CONSECUENCIAS  
NEGATIVAS, PERO  
TAMBIÉN UN  
NUEVO ESTILO  
Y EXPERIENCIAS  
ÚTILES”**

**“I ALWAYS SAY  
THAT COVID-19 HAS  
BROUGHT US NEGATIVE  
CONSEQUENCES,  
BUT ALSO A NEW  
STYLE AND USEFUL  
EXPERIENCES”**



### ¿Cuán necesario resulta el apoyo y compresión de la familia?

"Sin el soporte y estímulo de la familia no pudieramos trabajar como lo hacemos, ellos comprenden y toleran el tiempo que dedicamos a la investigación. Algunos de mis compañeros y yo tenemos la ventaja de que nuestras parejas son profesionales del centro, con lo cual es más fácil entender y, a la vez, podemos compartir más tiempo juntos porque apenas estamos en la casa".

### Cuándo concluye la batalla diaria por encontrar una vacuna contra la Covid- 19 y usted realiza un balance de cada resultado ¿qué sensación experimenta?

"Una gran satisfacción por lo que hemos hecho y la oportunidad de laborar de manera coordinada entre todas las instituciones del grupo de Grupo de las Industrias Biotecnológica y Farmacéutica de Cuba, el personal médico y las instalaciones hospitalarias. Si bien ya existía, se ha potenciado extraordinariamente la colaboración y las relaciones humanas, lazos y estrategias que contribuirán en el futuro a la amplia cartera de proyectos del CIGB", reflexiona.

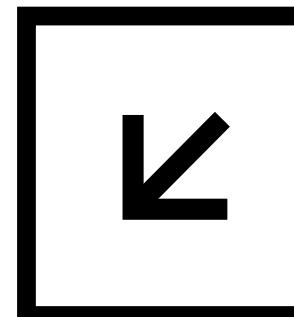
*the promotion of new pharmaceutical products and in prophylactic and therapeutic vaccines. Almost all of these already have patents, more than 70 percent granted in European countries and the United States. Above all, this demands intense coordination and integration efforts.*

*How necessary is the support and understanding of your family?*

*Without the support and encouragement of our families we could not work as we do. They understand and tolerate the time we spend on research. Some of my colleagues and I have the advantage that our partners are also professionals at the center, which makes it easier to understand and, at the same time, we can share more time together because we are hardly ever at home.*

*When the daily battle to find a vaccine against COVID-19 ends and you take stock of each result, what do you feel?*

*Great satisfaction on what we have done and the opportunity to work in a coordinated way among all the institutions of the Biotechnology and Pharmaceutical Industries Group of Cuba, the medical staff and the hospital facilities. Even though this already existed, the collaboration and human relations, bonds and strategies that will contribute in the future to the broad CIGB project portfolio have been extraordinarily strengthened.*



## Ofertas

(+53) 7 833 79 39

### No. 1 \$20

25 Piezas de sushi  
5 piezas de Rollitos primavera

### No. 2 \$10

Arroz frito para 4 personas  
12 Yakitoris  
6 Rollitos primavera  
12 Ricepaper rolls

### No. 3 \$25

20 Piezas de sushi  
6 Rollitos primavera  
16 Yakitoris

## Menú

(+53) 5 283 21 88

Ropa vieja .....	6.00
Fajitas de cerdo en salsa tomkatsu ..	8.00
Camarón flameado .....	9.00
Filete de pescado .....	8.00
Teriyaki de camarón .....	8.00
Teriyaki de cerdo .....	7.00
Teriyaki de pollo .....	6.00
Teriyaki de langosta .....	10.00
Tempura de camarón .....	10.00
Tempura de pescado .....	9.00
Tempura de pollo .....	8.00
Tempura de langosta .....	12.00

Todos los platos salen con arroz frito de ajo, vegetales salteados y rollitos primavera



RESTAURANTE  
— JAPONÉS —



**negolution**  
*fotografía* STYLING / INTERIORES / EVENTOS

PAQUETE  
**1**  
X10 FOTOS  
**\$50**

PAQUETE  
**2**  
X20 FOTOS  
**\$80**

PAQUETE  
**3**  
X40 FOTOS  
**\$130**

PAQUETE  
**4**  
X80 FOTOS  
**\$250**

Las imágenes se entregan editadas



CONTÁCTENOS:  
5 268 4630 / 5 4214112

La pandemia de la Covid-19 sin dudas ha supuesto retos constantes para todas las esferas, desde la cultura, el deporte, la economía, el transporte, y por supuesto al sector de la salud, cuyo personal ha sido el más vulnerable de sufrir la enfermedad, por el trato directo y constante con pacientes contagiados.

Desde finales de marzo de 2020 cuando buena parte de los gobiernos del planeta cerraron sus fronteras y exhortaron a sus ciudadanos a comenzar el confinamiento, empezaron las interrogantes acerca de cuántos esfuerzos sería necesario hacer, a nivel global, para frenar la propagación del nuevo coronavirus, cómo debían interactuar las economías, y a todas estas preguntas se sumó otra duda: ¿Serían los robots un recurso efectivo en este escenario tan complejo?

La respuesta fue sí, y su gran aporte quedó más que demostrado con las iniciativas puestas en práctica principalmente en China, para atender a pacientes con la ayuda de robots.

Su potencial sobresalió en tres áreas principalmente: atención médica, logística y reconocimiento, aunque también desarrollarían un importante trabajo en las tareas de mantenimiento de las funciones socioeconómicas en la etapa de recuperación de la pandemia, pues permitirían que una amplia gama de operaciones funcionaran de manera remota.

Si bien ya se habían utilizado aplicaciones para el testeo y control de pacientes, el uso de nuevas tecnologías necesitaba ir un paso más adelante, principalmente en el trabajo con pacientes y en la sanitización de espacios comunes.

Varias empresas chinas se dedicaron de lleno al desarrollo de este tipo de tecnologías automatizadas, para llevar paquetes sin que hubiera contacto entre humanos, a crear pul-

ENG

The COVID-19 pandemic has undoubtedly posed constant challenges to all spheres, from culture, sports, the economy, transportation, and of course the health sector, whose personnel have been the most exposed to suffering the disease because of the direct and constant treatment of infected patients.

From the end of March 2020, when many governments of the world closed their borders and urged their citizens to begin to quarantine, questions began to be asked about how much effort would be needed at the global level to stop the spread of the novel coronavirus and how economies should interact. To all these questions another doubt was added: could robots be an effective resource in this complex scenario?

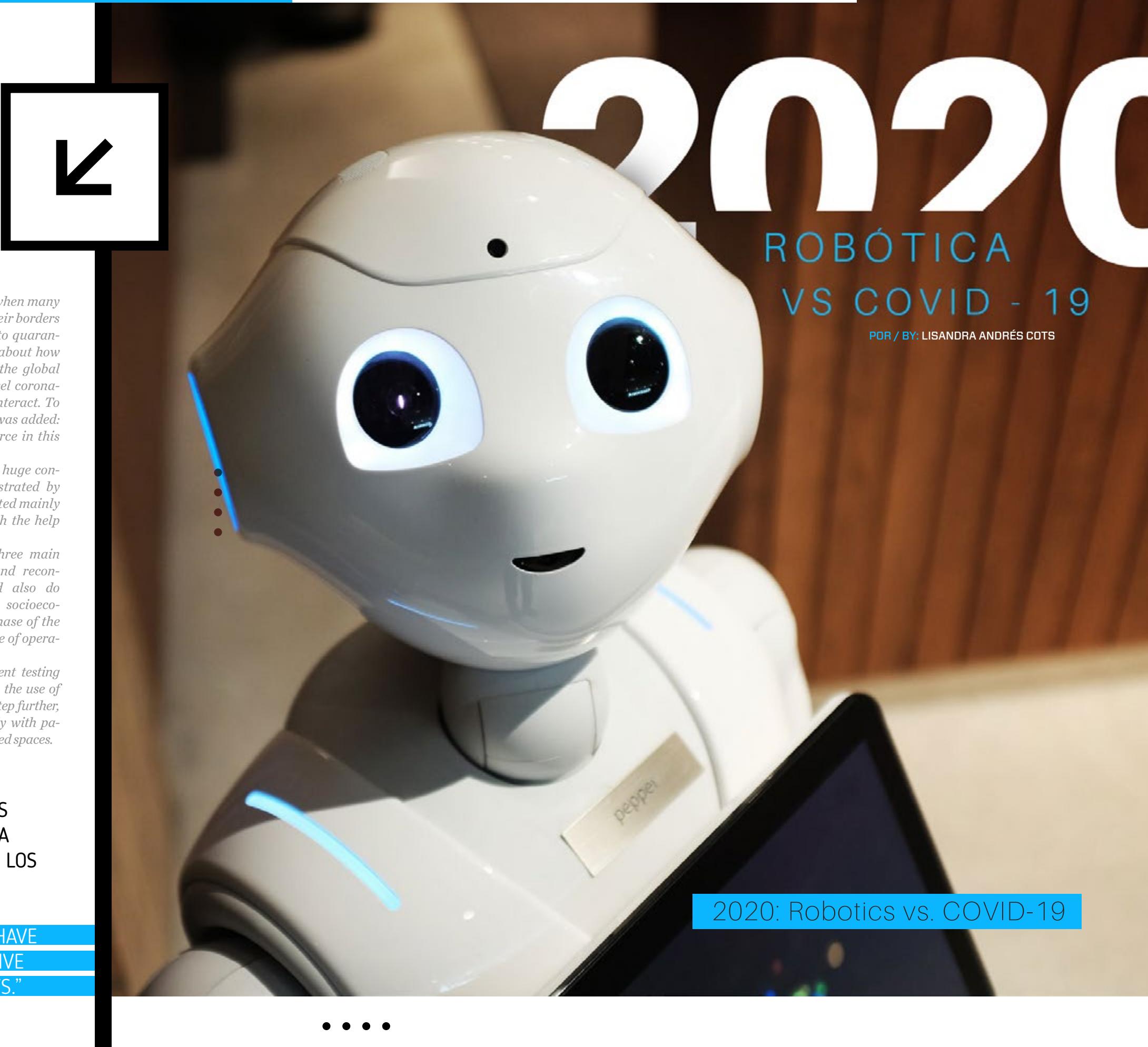
The answer was yes, and their huge contribution was more than demonstrated by the initiatives that were implemented mainly in China, to care for patients with the help of robots.

Robot potential excelled in three main areas: medical care, logistics, and reconnaissance, although they would also do important work in maintaining socioeconomic functions in the recovery phase of the pandemic by allowing a wide range of operations to function remotely.

Although applications for patient testing and control had already been used, the use of new technologies needed to go one step further, mainly in terms of working directly with patients and in the sanitization of shared spaces.

**“EN LA LUCHA CONTRA LA COVID-19 DIVERSAS TECNOLOGÍAS HAN REALIZADO INMENSAS CONTRIBUCIONES DE UNA FORMA INESPERADA, CREATIVA Y RECEPTIVA, Y ESTE ES EL CASO DE LOS ROBOTS”**

**“IN THE FIGHT AGAINST COVID-19, VARIOUS TECHNOLOGIES HAVE MADE IMMENSE CONTRIBUTIONS IN AN UNEXPECTED, CREATIVE AND RESPONSIVE WAY, AND SUCH IS THE CASE WITH ROBOTS.”**



2020: Robotics vs. COVID-19



verizadores desinfectantes o realizar funciones de diagnóstico básicas, a fin de minimizar el riesgo de infección y disminuir los contactos entre personas.

Uno de los primeros actores en entrar al juego fue Pudu Technology, una empresa fabricante de robots para la industria de la restauración, que logró la instalación de máquinas en 40 hospitales de todo el país. Su labor fue asistir al personal de la salud en la distribución de medicinas, y alimentos a las personas contagiadas en sus camas y habitaciones; lo que permitió la reducción de probabilidades de contagio directo y cruzado.

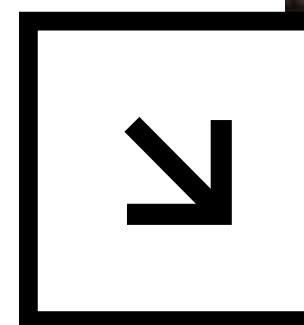
En el corazón de la epidemia de coronavirus en China, en la ciudad de Wuhan, se desplegaron todo tipo de tecnologías para luchar contra la enfermedad, desde robots desinfectantes, cascos inteligentes, drones equipados con cámaras térmicas hasta un avanzado software de reconocimiento facial.

zhen, desplegó drones para transportar muestras médicas y realizar imágenes térmicas. Mientras tanto, se ha utilizado la inteligencia artificial más avanzada para ayudar a diagnosticar la enfermedad y acelerar el desarrollo de una vacuna; Alibaba, el gigante chino

*Several Chinese companies were fully dedicated to the development of this type of automated technology, to carrying packages without human-to-human contact, to creating disinfectant sprayers, or to performing basic diagnostic functions, in order to minimize the risk of infection and contact between people.*

One of the first firms to come into play was Pudu Technology, a company that manufactures robots for the catering industry, which achieved the installation of machines in 40 hospitals across the country, whose task was to assist health personnel in the distribution of medicines and food to infected people in their beds and rooms, thus reducing the chances of direct and cross infection.

*At the heart of the coronavirus epidemic in China, in the city of Wuhan, all kinds of technologies were deployed to fight the disease, from disinfection robots, smart helmets, drones equipped with thermal cameras, to advanced facial recognition software.*



del comercio electrónico, afirma que su nuevo sistema de diagnóstico basado en inteligencia artificial puede identificar una infección por coronavirus con una precisión del 96%.

Por otro lado, SenseTime, empresa líder de inteligencia artificial, instaló un software para controlar la temperatura de una persona sin que haya contacto en estaciones subterráneas, escuelas y centros comunitarios en Pekín, Shanghái y Shenzhen.

“EN EL CORAZÓN  
DE LA EPIDEMIA  
DE CORONAVIRUS  
EN CHINA, EN LA  
CIUDAD DE WUHAN,  
SE DESPLEGARON  
TODO TIPO DE  
TECNOLOGÍAS PARA  
LUCHAR CONTRA LA  
ENFERMEDAD”

"AT THE HEART OF THE CORONAVIRUS EPIDEMIC IN CHINA, IN THE CITY OF WUHAN, ALL KINDS OF TECHNOLOGIES WERE DEPLOYED TO FIGHT THE DISEASE"

Más que un reemplazo del personal médico, el desarrollo de software y robots ha sido una contribución importante al tratamiento de pacientes, el suministro de medicamentos o entrega de alimentos, sin ser susceptibles de contagios, además de permitir el monitoreo a distancia de personas con síntomas leves. Así, al analizar estas ventajas cada vez más países aprovecharon la experiencia de Asia y se suman al uso de robots en los hospitales y en diferentes espacios de la vida en las ciudades.

Podría pensarse que la robótica y la inteligencia artificial “amenazan” con automatizar una buena parte de las tareas que hasta ahora realizan los seres humanos, pero en casos como este, de grandes pandemias, han demostrado ser una buena ayuda, aunque por supuesto no es la única nueva tecnología que puede emplearse contra estas emergencias.

*MicroMultiCopter, a Shenzhen-based company, deployed drones to transport medical samples and perform thermal imaging. Meanwhile, the most advanced artificial intelligence has been used to help diagnose patients and accelerate the development of a vaccine. Alibaba, the Chinese e-commerce giant, claims that its new artificial intelligence-based diagnostic system can identify a coronavirus infection with 96% accuracy.*

*On the other hand, SenseTime, a leading artificial intelligence company, installed software to read the temperature of a person without contact in subway stations, schools and community centers in Beijing, Shanghai and Shenzhen.*

*More than a substitute for medical personnel, the development of software and robots has made an important contribution to the treatment of patients, mainly because of the ability to carry out activities such as the supply of medicines or food deliveries in health hotels, without being susceptible to infection, and because it allows the remote monitoring of people with mild symptoms. Thus, on analyzing the benefits, more and more countries took advantage of the experience in Asia and began to use robots in hospitals and in different city spaces.*

One could imagine that robotics and artificial intelligence “threaten” to automate a good share of the tasks that are currently performed by human beings, but in cases like this – of a pandemic – they have proven to be of great help, although of course this is not the only new technology that can be used in such emergencies.

# El sueño objetivo de una emprendedora cubana

The objective  
dream of a Cuban  
entrepreneur

”



PHOTOS: IRENE PÉREZ

+



En la calle 3ra, esquina 26, del reparto Miramar, en La Habana, una emprendedora cubana ha ganado renombre en el ámbito del estilismo. Su nombre es Lourdes Cuervo Serra.

En 2010 abrió Luly Salón, y en más de una década la pasión por su trabajo le ha hecho conquistar el más importante de los reconocimientos: una clientela diversa y profundamente identificada no solo con sus destrezas y aciertos como estilista, sino con la diversidad de servicios que ha logrado reunir en un mismo salón. Quien visite a Luly, como popularmente la conocen, puede apostar lo mismo por un corte de pelo, un tratamiento facial, o un arreglo de uñas. Luego de varios meses atípicos por el impacto de la pandemia de la Covid-19 visitamos su peluquería y conversamos con esta reconocida estilista.

**¿Qué la animó a emprender un negocio en Cuba centrado en el ámbito de la peluquería?**

La peluquería, y todo lo relativo a la estética femenina, fue para mí un hobby que con el tiempo se volvió un asunto muy serio, parte esencial de mi vida. Aunque mis estudios remiten a otro universo: soy Licenciada en Deporte y Cultura Física, con el tiempo adquirí experiencias y decidí dedicarme de manera seria a este trabajo. El deseo de hacer lo que más me gusta y recibir beneficios por ello me llevaron a abrir oficialmente Luly Salón, en el año 2010.

**¿Cómo fue concebido su modelo de negocio y cuánto se ha ido transformando en esta década de funcionamiento?**

En un primer momento éramos Lari y yo, en un sitio muy pequeño, ocupándonos de todo. Ambas cubríamos todo el trabajo, nos alternábamos en cada cosa. Logramos un grupo de clientes fijos, fieles a nuestros

POR / BY: MARÍA DEL CARMEN RAMÓN

ENG

**“LA PELUQUERÍA, Y TODO LO RELATIVO A LA ESTÉTICA FEMENINA, FUE PARA MÍ UN HOBBY QUE CON EL TIEMPO SE VOLVIÓ UN ASUNTO MUY SERIO”**

On the corner of 26th and 3rd Streets, in the Miramar neighborhood of Havana, a Cuban entrepreneur has gained renown in the field of hairstyling. Her name is Lourdes Cuervo Serra.

In 2010, Lourdes opened Luly Salon, and over more than a decade the passion for her work has seen her conquer the most important recognition: a diverse clientele deeply

identified not only with her skills and success as a stylist, but with the diversity of services she has managed to bring together in the same salon. Whoever visits Luly, as she is popularly known, can just as easily get a haircut, a facial treatment, or a manicure. After several atypical months due to the impact of the COVID-19 pandemic, we visited the salon to talk to this renowned stylist.

**What encouraged you to start a business in Cuba focused on hairdressing?**

Hairdressing, and everything related to women's beauty, was a hobby for me that over time became a very serious matter, an essential part of my life. Although my studies are linked to a different universe: I have a degree in Sports and Physical Culture. With time I gained experience and decided to dedicate myself seriously to this work. The desire to do what I like best and receive the benefits of it led me to officially open Luly Salon, in 2010.

**“HAIRDRESSING, AND EVERYTHING RELATED TO WOMEN'S BEAUTY, WAS A HOBBY FOR ME THAT OVER TIME BECAME A VERY SERIOUS MATTER”**

**How was your business model conceived and how much has it changed over this decade of operation?**

At first it was Lari and I, in a very small place, taking care of everything. We both covered all the work, we took turns in each area. We secured a group of regular clients, loyal to our services, and from there I considered the possibility of growing in space and identity.

The transformation has been enormous, especially in terms of the space and services incorporated. However, there are essences that I try to keep intact. And the best thing: I still have many clients from that first period.

I am accompanied in this business by a group of friends, and I am fortunate to continue with Lari, a lifelong friend, who is indispens-



• • •  
“EL DESEO DE HACER LO QUE MÁS  
ME GUSTA Y RECIBIR BENEFICIOS  
POR ELLA ME LLEVARON A ABRIR  
OFICIALMENTE LULY SALÓN”

“THE DESIRE TO DO WHAT I LIKE BEST AND  
RECEIVE THE BENEFITS OF IT LED ME TO  
OFFICIALLY OPEN LULY SALON”



servicios y a partir de ahí consideré la posibilidad de crecer en espacio e identidad.

La transformación ha sido abismal, sobre todo, en referencia al espacio y los servicios incorporados. Sin embargo, hay esencias que intento mantener intactas. Y lo mejor: todavíauento con muchísimos clientes de aquella primera época.

Me acompañan en este negocio un grupo de amigos, y tengo la suerte de seguir contando con Lari, una amiga de toda la vida, quien es imprescindible en todo lo que sucede con Luly Salón.

**¿Qué servicios ofrece Luly Salón y qué aspectos considera marcan su singularidad dentro del mapa de emprendimientos cubanos?**

Ofrecemos toda una gama de servicios relacionados a la estética corporal: cabello, uñas, facial. No sé si sería yo la persona indicada para definir nuestra "singularidad", pero creo tendría que ver con la seriedad y el rigor que procuramos en cada servicio.

**La imagen es un tema que a todos nos interesa, pero no siempre sabemos qué es lo que nos queda bien ¿Qué preguntas de estilismo son las que más le repiten quienes la visitan en Luly Salón?**

Por lo general las personas adoptan estilos de cabello y, como decimos, "se casan" con ellos. En la peluquería siempre pretendemos innovar, arriesgarnos, para

**"ME ACOMPAÑAN EN ESTE NEGOCIO UN GRUPO DE AMIGOS, Y TENGO LA SUERTE DE SEGUIR CONTANDO CON LARI, UNA AMIGA DE TODA LA VIDA, QUIEN ES IMPRESCINDIBLE EN TODO LO QUE SUCEDA CON LULY SALÓN"**

**"I AM ACCOMPANIED IN THIS BUSINESS BY A GROUP OF FRIENDS, AND I AM FORTUNATE TO CONTINUE WITH LARI, A LIFELONG FRIEND, WHO IS INDISPENSABLE IN EVERYTHING THAT HAPPENS WITH LULY SALÓN"**



*able in everything that happens with Luly Salon.*

**What services does Luly Salon offer and what aspects do you think make it unique among Cuban enterprises?**

*We offer a wide range of services related to body aesthetics: hair, nails, facial. I don't know if I would be the right person to define our "uniqueness," but I think it would have to do with the seriousness and rigor that we strive to achieve in each service.*

**Image is a topic that interests us all, but we don't always know what looks good on us. What styling questions are most often repeated by visitors to Luly Salon?**

*Usually people adopt hairstyles and, as we say, "tie the knot" with them. In the hairdressing salon we always try to innovate, to take risks, to be in tune with the most cutting edge fashion. However, it is a fact that not everyone is willing to take risks, only a minority is willing to change their look from time to time.*

*Now, we do have many clients who constantly ask us for recommendations, or they come with an idea and we perfect it, or they simply put their image in our hands. The result is always positive. They all end up satisfied and that says a lot about the confidence we should have in ourselves.*



estar a tono con la moda más vanguardista. Sin embargo, es un hecho que todo el mundo no está dispuesto a correr riesgos, solo una minoría es la que está dispuesta a cambiar el look cada cierto tiempo.

Ahora, sí tenemos clientes –no son pocas– que todo el tiempo nos solicitan recomendaciones, o llegan con una idea y la perfeccionamos, o simplemente ponen su imagen en nuestras manos. El resultado siempre es positivo. Todas terminan satisfechas y eso dice mucho de la confianza que debemos tener en nosotras mismas.

#### **¿Cuáles son los cortes y tipos de decoloración más gustados?**

Eso siempre dependerá de la temporada y las tendencias que aparecen y desaparecen constantemente (el *in & out*, como le llaman).

De pronto es el pelo corto, el garzón, los tonos cobrizos, rubios; y luego, es el pelo largo, lacedo, negro. Es impredecible precisamente porque varía demasiado.

• • • •

#### **What are the most popular cuts and types of coloring?**

That will always depend on the season and the trends that are constantly appearing and disappearing (*the in & out*, as it's called).

One minute it's short hair, the pixie, coppery, blond tones; and then the next it's long, straight, black hair. It's unpredictable precisely because it varies so much.

#### **What kind of clients frequent Luly Salón?**

The public that visits us is very varied. It ranges from the *sui generis* to the conventional. I think the salon brings together a sample of what we currently are as a society: very young people, more adult people, people with a lot of swing."

#### **What happened to Luly Salón during the pandemic? How did you cope with COVID-19?**

With the arrival of the pandemic in our country we started to rethink whether to stay open. In the beginning, we offered services by strengthening hygiene and sanitary measures. Then we had to close. We were aware of several experiences with these businesses in other countries, and we didn't want to take risks. So I devoted myself to thinking up safe alternatives to attend, in a specific way, to clients who requested our services at home. It was a tremendous challenge.

chas y eso dice mucho de la confianza que debemos tener en nosotras mismas.

**"THE PUBLIC THAT VISITS US IS VERY VARIED. IT RANGES FROM THE SUI GENERIS TO THE CONVENTIONAL. I THINK THE SALON BRINGS TOGETHER A SAMPLE OF WHAT WE CURRENTLY ARE AS A SOCIETY: VERY YOUNG PEOPLE, MORE ADULT PEOPLE, PEOPLE WITH A LOT OF SWING"**

Eso siempre dependerá de la temporada y las tendencias que aparecen y desaparecen constantemente (el *in & out*, como le llaman).

De pronto es el pelo corto, el garzón, los tonos cobrizos, rubios; y luego, es el pelo largo, lacedo, negro. Es impredecible precisamente porque varía demasiado.



#### **¿Qué tipo de clientes frecuenta Luly Salón?**

El público que nos visita es muy variado. Va desde lo *sui generis* hasta lo convencional. Creo que en la peluquería se reúne una muestra de lo que somos actualmente como sociedad: gente muy joven, gente más adulta, gente con mucho swing.

#### **¿Qué pasó con Luly Salón durante la pandemia? ¿Cómo afrontó la Covid-19?**

Con la llegada de la pandemia a nuestro país comenzamos a replantearnos el hecho de estar abiertos. En principio, ofrecimos servicios redoblando las medidas higiénicas y sanitarias. Luego, tuvimos que cerrar. Estábamos al corriente de varias experiencias con estos negocios en otros países, y no queríamos correr riesgos. Entonces, me dediqué a pensar en alternativas seguras para atender, de manera específica, a los clientes que lo solicitaran en sus casas. Fue un reto tremendo.

Meses más tarde, cuando se anunció la parcial reapertura de ciertos negocios, regresamos al Salón. Adoptamos un sistema de trabajo acorde a esta circunstancia, que previene y reduce las posibilidades de contagio, y por tanto, mantiene seguros a los clientes y las trabajadoras.

#### **¿Qué medidas han adoptado para reabrir su negocio y al mismo tiempo cumplir con las recomendaciones del Ministerio de Salud?**

En principio, la decisión de abrir no fue tomada a la ligera. Sentí el deber de garantizar una serie de aspectos que respondieran a la seguridad de todos. En ese sentido, estamos trabajando a mitad de capacidad. Previmos la distancia física entre los puestos de uñas y

Months later, when the partial reopening of certain businesses was announced, we returned to the Salon. We adopted a work system in accordance with the circumstances, which prevents and reduces the possibilities of contagion, and therefore keeps customers and workers safe.

#### **What steps have you taken to reopen your business and at the same time comply with the Ministry of Health's recommendations?**

To begin with, the decision to open was not taken lightly. I felt it was my duty to ensure a number of aspects that would respond to everyone's safety. In that sense, we are working at half capacity. We anticipated the physical distance between the nail and hair salon positions. We designed a sanitary protocol that contemplates, as essential details, the obligatory use of a mask and a means to disinfect hands in each area. In addition, we offer fewer daily appointments. So far everything has flowed perfectly, and both clients and workers are comfortable with the new dynamics of the salon.

#### **What plans do you have for 2021?**

There are always plans. Many. In my case, they respond to the needs that the functioning of the salon pose every day. Needs that range from the space itself, to the way to reach more people and have a more visible dialogue with the current Cuban society.

In March of this year, we had a beautiful experience. We were invited to the Women's

**"EL PÚBLICO QUE NOS VISITA ES MUY VARIADO. VA DESDE LO SUI GENERIS HASTA LO CONVENCIONAL. CREO QUE EN LA PELUQUERÍA SE REÚNE UNA MUESTRA DE LO QUE SOMOS ACTUALMENTE COMO SOCIEDAD: GENTE MUY JOVEN, GENTE MÁS ADULTA, GENTE CON MUCHO SWING"**

• • • •

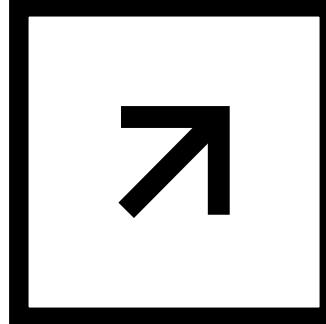
peluquería. Diseñamos un protocolo sanitario que contempla, como detalles imprescindibles, el uso obligatorio de mascarilla y una forma de higienizar las manos en cada sitio. Además, ofrecemos menos turnos diarios. Hasta el momento todo ha fluido perfectamente, y tanto los clientes como las trabajadoras se encuentran a gusto con la nueva dinámica de la peluquería.

#### **¿Qué planes tienen para 2021?**

Siempre hay planes. Muchos. En mi caso responden a las necesidades que cada día me plantea el funcionamiento de la peluquería. Necesidades que van desde el espa-

Festival organized every year by Cucu Diamantes together with the Galería Taller Gorriá Cultural Project in the San Isidro neighborhood of Old Havana. Our action there consisted of offering free services to anyone who wanted them. That worked better than I expected, we connected with another kind of experience and I concluded that it should happen more often.

If as a business we can support certain related causes such as women's liberation, why not do so? And not only that; also contribute to a change in the image of our society. My plans



• • •  
“SIEMPRE HAY PLANES. MUCHOS. EN MI CASO RESPONDEN A LAS NECESIDADES QUE CADA DÍA ME PLANTEA EL FUNCIONAMIENTO DE LA PELUQUERÍA”

“THERE ARE ALWAYS PLANS. MANY. IN MY CASE, THEY RESPOND TO THE NEEDS THAT THE FUNCTIONING OF THE SALON POSE EVERY DAY”



LA ENTREVISTA / THE INTERVIEW



• • • •  
“SI COMO NEGOCIO PODEMOS  
APOYAR CIERTAS CAUSAS  
AFINES COMO LA LIBERACIÓN  
FEMENINA, ¿POR QUÉ NO  
HACERLO?”

“IF AS A BUSINESS WE CAN  
SUPPORT CERTAIN RELATED  
CAUSES SUCH AS WOMEN'S  
LIBERATION, WHY NOT DO SO?”

*are headed that way, along the path  
of a more organic collaboration with  
the social and cultural spheres.*

*Do you have any outstanding  
dreams regarding Luly Salón?*

*Not at the moment. I believe I  
have exactly what I have proposed  
with this space. I couldn't be any  
happier. And personally, I prefer ob-  
jectives to dreams.*

cio mismo, hasta la manera de llegar a más público y tener un diálogo más visible con la sociedad cubana actual.

En marzo de este año tuvimos una experiencia hermosa. Fuimos invitados al Festival de la Mujer que organiza cada año Cucu Diamantes junto al Proyecto Cultural Galería Taller Gorría, en el barrio de San Isidro, La Habana Vieja. Nuestra acción allí consistió en ofrecer servicios gratuitamente a todo el que lo deseara. Aquello funcionó mejor de lo que esperaba, conectamos con otro tipo de experiencia y concluí que debía suceder más a menudo.

Si como negocio podemos apoyar ciertas causas afines como la liberación femenina, ¿por qué no hacerlo? Y no solo eso; también contribuir a un cambio en la imagen de nuestra sociedad. Mis planes irían por ahí, por el camino de una colaboración más orgánica con lo social y lo cultural.

#### ¿Tiene algún sueño pendiente con Luly Salón?

De momento no. Considero que tengo, exactamente, lo que me he propuesto con este espacio. No puede hacerme más feliz. Y en particular, prefiero la objetividad a los sueños.



ARTPRINT  
*IMPRIME TUS IDEAS*

CALLE 9 N° 4203  
E/ 42 Y 44 PLAYA  
(53) 7 203 81 23

artprintcu@gmail.com

"PROPUIMOS LOS PRODUCTOS: HUMMUS, PESTO, HAMBURGUESAS DE LENTEJAS, TAHINI, DAHL, BOLITAS DE ESPINACA."

"WE PROPOSED THE PRODUCTS: HUMMUS, PESTO, LENTIL BURGERS, TAHINI, DAHL, SPINACH BALLS"

A veces, solo se trata de cómo decidirás hacerle frente a la vida. Y en esta historia, fue la complicidad en la cocina y el pretexto de una pandemia las que lograron que Violena, Leysa y Evelyn se convirtieran en Las Frescas.

Sus días de cuarentena en la Escuela Internacional de Cine de San Antonio de los Baños (EICTV) provocó un cambio en sus dinámicas. Violena estudiaba documental, Leysa trabajaba como actriz y comenzaba a desarrollarse como productora, mientras Evelyn era (es) la diseñadora de

• • •

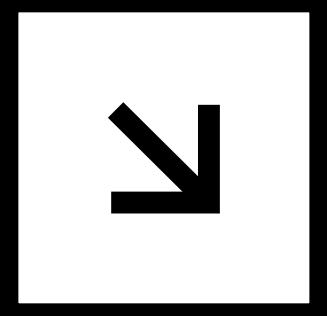


*Sometimes it's just a question of how you decide to cope with life. And in this story, it was complicity in the kitchen and the pretext of a pandemic that led Violena, Leysa and Evelyn to become "Las Frescas."*

Their quarantine spent at the San Antonio de los Baños International School of Film and Television (EICTV) meant a change to their routines. Violena was studying documentary filmmaking, Leysa worked as an actress and was beginning to grow as a pro-

# “frescas”

Unas  
en pandemia



Fresh from a pandemic

photos @la\_sfresca\_s

POR / BY: YISEL MARTÍNEZ



•  
•  
•  
•  
“REALMENTE EN CUBA NO HAY MUCHA CULTURA DE COMIDA VEGETARIANA. NOS HEMOS DADO CUENTA QUE, DESDE QUE HAY MÁS INFORMACIÓN Y ACCESO A LAS REDES, MUCHAS PERSONAS SE HAN INTERESADO POR CAMBIAR SU MODO DE ALIMENTACIÓN”

“THERE REALLY ISN'T MUCH OF A VEGETARIAN FOOD CULTURE IN CUBA. WE HAVE REALIZED THAT, SINCE THERE IS MORE INFORMATION AND INTERNET ACCESS, MANY PEOPLE HAVE STARTED TAKING AN INTEREST IN CHANGING THEIR WAY OF EATING”

la Escuela y hacia también dirección de arte para cortos.

Un caso de Covid-19 las mantuvo un mes en aislamiento. Tiempo donde pasaban mucho tiempo haciendo mayormente comida vegetariana. Fue entonces cuando empezaron a imaginar cómo sería tener un negocio de comida saludable y entregas a domicilio.

“Propusimos los productos: hummus, pesto, hamburguesas de lentejas, tahini, dahl, bolitas de espinaca. Al inicio solo pensamos hacerlo para nuestros amigos. Ya teníamos la costumbre de cocinar, preparar tragos o hacer timbiriches con comida para recaudar fondos para las películas; y justo de ahí sacamos la iniciativa”, comenta Leysa.

El concepto de comida sana, saludable, vino de su experiencia en la escuela, donde convive la cultura culinaria de muchos países. También aprendieron y abogaron por una alimentación saludable a partir de lo que pueden conseguir en el país.

“Realmente en Cuba no hay mucha cultura de comida vegetariana. Nos hemos dado cuenta que, desde que hay más información y acceso a las redes, muchas personas se han interesado por cambiar su modo de alimentación, aprovechando las frutas, los vegetales y/o



• • • •

ducer, while Evelyn was (is) the School's designer and also worked as an art director for short films.

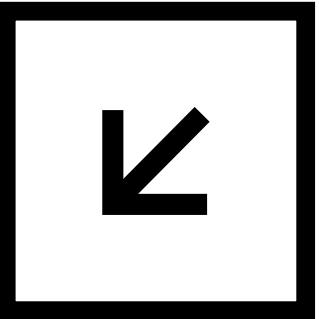
*One case of COVID-19 kept them in isolation for a month. They spent the time mostly making vegetarian food. It was then that they began to imagine what it would be like to have a healthy food and home delivery business.*

*We proposed the products: hummus, pesto, lentil burgers, tahini, dahl, spinach balls. At the beginning, we only thought of making them for our friends. We were already in the habit of cooking, preparing drinks or setting up stalls to sell snacks to raise money for films; and that's where we got the idea from,” Leysa explains.*

*The concept of healthy food came from their experience at the school, where the culinary culture of many countries co-exists. They also learned about and advocate for healthy eating based on what they can get in the country.*

*“There really isn't much of a vegetarian food culture in Cuba. We have realized that, since there is more information and internet access, many people have started taking an interest in changing their way of eating, taking advantage of fruits, vegetables and/or fresh foods. We believe that there is more and more concern and interest in healthy eating,” Evelyn notes.*

*In the face of food shortages it's complicated, there are no fixed places, no suppliers from which we can always get our supplies. We cannot predict what we will produce in the next three weeks, but it is precisely this 'inventing with what is available' that has made our products vary constantly. We have a more diverse menu,*



alimentos frescos. Creemos que cada vez hay más inquietud e interés por la alimentación sana”, explica Evelyn.

*“Ante la escasez de alimentos es complicado, no hay lugares fijos, ni proveedores*

*de donde podamos abastecernos. No podemos prever lo qué vamos a producir en las próximas tres semanas; pero justamente ese "inventar con lo que hay" ha hecho que nuestros productos varíen constantemente. Tenemos un menú más diverso, que a medida que pasa el tiempo nos permite incluir recetas nuevas, a raíz de lo que encontramos en el agro”, agrega Violena.*

Para estas muchachas, que han

logrado establecer un sistema de entregas a domicilio en bicicleta, la experiencia quizás no ha sido tan rentable, pero sí un nuevo camino para reinventarse y de ser creativ@. Y en esto ha influido mucho su conexión con otr@s emprendedor@s.

*which as time goes by allows us to include new recipes, based on what we find in the market,” Violena adds.*

*For these girls who have managed to establish a home delivery system using bicycles, the experience may not have been as profitable, but it has been a new way to reinvent themselves and be creative. And this has been greatly influenced by their connections with other entrepreneurs.*

*This has been one of the most beautiful things about the project. Las Frescas was initially just the three of us, however, little by little people approached us, mostly women, who already had their small businesses, or who made products like ours in their homes, but did not dare to sell them. Such was the case that while we began as just three, now we are a small community of women artists (we have one man among us), who make these types of products.*

*The work on social networks, especially through our Instagram page, also helped us connect with similar projects (many of them emerging from the pandemic). It has been a space to establish links with people who dared to create during these complicated times.”*



“Ha sido una de las cosas más lindas que ha tenido este proyecto. Las Frescas en un principio éramos solo nosotros tres, sin embargo, poco a poco se nos fueron acercando personas, en su mayoría mujeres, que ya tenían sus pequeños emprendimientos, o que hacían productos como los nuestros en sus casas, pero no se atrevían a venderlos. Fue tanto así, que empezamos tres, y ahora somos una pequeña comunidad de mujeres artistas, (tenemos un hombre entre nosotras) que hacemos este tipo de productos”.

El trabajo en las redes sociales, sobre todo a través de nuestra página de Instagram, también nos ayudó a conectar con proyectos similares (muchos de ellos surgidos en la pandemia). Ha sido un espacio para establecer lazos con personas que se atrevieron a crear en estos tiempos tan complicados.

**“ANTE LA ESCASEZ DE ALIMENTOS ES COMPLICADO, NO HAY LUGARES FIJOS, NI PROVEEDORES DE DONDE PODAMOS ABASTECERNOS”**

**“IN THE FACE OF FOOD SHORTAGES IT'S COMPLICATED, THERE ARE NO FIXED PLACES, NO SUPPLIERS FROM WHICH WE CAN ALWAYS GET OUR SUPPLIES”**

“LAS FRESCAS” LLEGÓ LUEGO DE UN  
DERROCHE DE IDEAS. DEFINE SU ESPÍRITU,  
LA CALIDAD DE SUS PRODUCTOS

“LAS FRESCAS” EMERGED FROM AN  
ABUNDANCE OF IDEAS. IT DEFINES THEIR  
SPIRIT, THE QUALITY OF THEIR PRODUCTS

No se consideran estudiantes del tema pero sí están muy felices de haber comenzado. Como ellas, muchas mujeres lideran hoy iniciativas desde el sector privado. Evelyn, Leysa y Violena, están orgullosas de formar parte, pero también consideran que el verdadero logro está en que no haya que hacer notar si son mujeres u hombres.

“Las frescas” llegó luego de un derroche de ideas. Define su espíritu, la calidad de sus productos, y las identifica

como comunidad de mujeres (frescas) que pasan su tiempo inventando y compartiendo.

“Irónicamente fue la pandemia el motor impulsor. Ahora que la vida está volviendo a su rumbo, nos está costando mantenernos igual que antes, por todo lo que la nueva normalidad implica para nuestras vidas personales y profesionales. Sin embargo, nuestro espíritu va de adaptarnos y ser creativas, inventando con todo lo verde que hay”.

*They do not consider themselves experts in the subject, but they are very happy to have started. Like them, many women are now leading initiatives from the private sector. Evelyn, Leysa, and Violena are proud to be part of this, but they also consider that the real achievement is that it's not noticeable whether they are women or men.*

*“Las frescas” emerged from an abundance of ideas. It defines their spirit, the quality of their products, and identifies them as a community of (fresh) women who spend their time inventing and sharing.*

*“Ironically, the pandemic was the driving force. Now that life is getting back on track, we are having a hard time staying the same as before, because of all that the new normality implies for our personal and professional lives. However, our spirit is about adapting and being creative, inventing with all that is green.”*



ES HORA DE HACER NEGOCIOS

# negolution

TU REVISTA  
DE NEGOCIOS  
EN CUBA

YOUR BUSINESS  
MAGAZINE  
IN CUBA

[www.negolution.com](http://www.negolution.com)

# CREATIVIDAD E INNOVACIÓN PARA **PROTEGERNOS DEL COVID-19**

• • •

Cuando se cuente la historia de la Covid-19 quizás el personaje principal será el daño humano dejado por esta pandemia, pero particularmente me gustaría que se recordara por cómo la ciencia, las empresas y las personas enfocaron su creatividad en hacer más llevaderos esos inciertos tiempos.

Encontrar las soluciones a algunas de las problemáticas financieras y de salud planteadas por la crisis sanitaria, impulsaron la iniciativa chilena Covid: Colabora-

ENG

*When the story of COVID-19 is told, perhaps the main character will be the human damage caused by the pandemic. But personally, I would like it to be remembered for how science, business and people focused their creativity on making such uncertain times more bearable.*

*Finding solutions to some of the financial and health problems posed by the crisis led to the Chilean initiative Covid: Collaboration and Life, focused on four pillars: Health, Economy and Employment, Education and Community.*

*Winner of the Health section, the Lightwash project consists of a device capable of inactivating the coronavirus on clothing and personal protective equipment using ultraviolet light (UVC),*

POR / BY: LESTER UPIERRE RODRÍGUEZ



ción y Vida, enfocada en cuatro pilares: Salud, Economía y Empleo, Educación y Comunidad.

Ganador del apartado Salud, el proyecto Lightwash consiste en un equipo capaz de inactivar el virus en la ropa y los implementos de protección médica utilizando luz ultravioleta (UVC), con capacidad para desinfectar 40 máscaras en 20 minutos. La categoría Economía y Empleo quedó en manos de Consultok, una plataforma online de expertos para que emprendedores y profesionales en problemas puedan tener acceso a preguntas y pedir consejos, respondidos mediante videomensajes con consultas personalizadas en torno al desarrollo de carrera, dudas jurídicas,

• • •

*with the capacity to disinfect 40 masks in 20 minutes. The Economy and Employment category was left in the hands of Consultok, an online platform of experts for entrepreneurs and professionals facing difficulties, who can access answers and request advice, provided through video messages with personalized consultations on career development, legal issues, investment and innovation, among others.*

*At the Education level, the MIDE application helps the country's rural schools to maintain online classes, allowing students to work through textbooks, essays or interactive evaluations without an internet connection from a cell phone, benefiting households that do not have the necessary resources for children to carry out their school activities with basic exercises. Finally, LocalShop conquistó el cupo en Comunidad al presentarse como una plataforma que permite conectar negocios de barrio con sus habitantes usando shoppers locales, una suerte de ventas online que emplea a los propios vecinos en las entregas.*

Otros ejemplos de cómo los innovadores sociales han respondido a la crisis pueden verse en México, donde una empresa transformó toda su capacidad productiva para fabricar mascarillas en im-

**"ENCONTRAR LAS SOLUCIONES A ALGUNAS DE LAS PROBLEMÁTICAS FINANCIERAS Y DE SALUD PLANTEADAS POR LA CRISIS SANITARIA, IMPULSARON LA INICIATIVA CHILENA"**

**"FINDING SOLUTIONS TO SOME OF THE FINANCIAL AND HEALTH PROBLEMS POSED BY THE CRISIS LED TO THE CHILEAN INITIATIVE"**

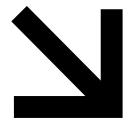
*local shoppers, a kind of online sales system that employs local residents themselves to provide delivery services.*

*Other examples of how social innovators have responded to the crisis can be seen in Mexico, where a company transformed its entire production capacity to manufacture 3D printed masks; in Brazil, with a service that offers vouchers for free psychological consultations; in Peru, where a company is boosting its efforts to provide financial support to projects that lift families in Latin America out of poverty in the midst of the unbridled economic crisis; and in Spain, another organization adapted its services by creating an application that allows children's cancer rehabilitation therapy to be carried out from home.*

*Innovation can also be extended to the design or construction of nursing homes – the most vulnerable sector during the pandemic – going beyond the model of accommodation focused on medical care and attention to basic needs, to promote a model focused on the individual, where autonomy, social connections,*

CREATIVITY AND INNOVATION TO PROTECT US FROM COVID-19

• • • • •



*comprehensive welfare and an at home style take center stage.*

*From the very beginning of the pandemic, Cuba maintained scientific innovation and development as a key strategy, with more than one hundred research projects in progress. With the ingenuity of its scientists and technicians, Cuba is manufacturing its own emergency ventilators based on open codes published by researchers from the Massachusetts Institute of Technology and the University of Kent, but using completely original software and industrial design, with features such as assisted ventilation, invasive and non-invasive variants, the capacity to measure oxygen levels, and the possibility to operate without electric power.*

*For his part, entrepreneur Iván Díaz Mirabal applied his professional skills from the very beginning of the pandemic in the production of protective masks to support the work of health workers. "For me it is a totally new experience that makes me a better human being. I believe that when you ensure the well-being of others you are contributing to your own," he told the Chinese agency Xinhua.*

La innovación también puede extenderse hacia el diseño o construcción de las residencias de mayores, sector más vulnerable durante la pandemia, superando el modelo de residencia centrada en los cuidados médicos y la atención de necesidades básicas, para promover uno enfocado en la persona, donde la autonomía, la conexión social, el bienestar integral y el estilo de un hogar, tomen protagonismo.

Desde el inicio mismo de la pandemia, Cuba mantuvo la in-

**"FOR ME IT IS A  
TOTALLY NEW  
EXPERIENCE THAT  
MAKES ME A BETTER  
HUMAN BEING"**

*While protecting physical health has been a priority during these months, addressing emotional stability, educational advancement or economic solvency were also areas of concern addressed by classic or revolutionary ideas, implemented by those who see entrepreneurship as a way to help society.*

**"PARA MÍ ES UNA  
EXPERIENCIA TOTALMENTE  
NUEVA QUE ME CONVIERTE  
EN MEJOR SER HUMANO"**

novación y el desarrollo científicos como estrategia de enfrentamiento, con más de cien investigaciones en curso. Con el ingenio de científicos y técnicos fabrica sus propios ventiladores pulmonares de emergencia basados en códigos abiertos publicados por investigadores del Instituto Tecnológico de Massachusetts y la Universidad de Kent, aunque con software y diseño industrial totalmente original, con prestaciones como ventilación asistida, variantes invasiva y no invasiva, capacidad para medir el oxígeno y alto rango de soporte sin electricidad.

Por su parte, el emprendedor Iván Díaz Mirabal aplicó sus habilidades profesionales desde el inicio mismo de la pandemia en la producción de máscaras protectoras para apoyar el trabajo del personal de salud. "Para mí es una experiencia totalmente nueva que me convierte en mejor ser humano. Creo que cuando uno asegura el bien de los demás está contribuyendo con su propio bienestar", dijo a la agencia china Xinhua.

Si bien proteger la salud física ha figurado como prioridad durante estos meses, ocuparse de la estabilidad emocional, el avance educativo o la solvencia económica también fueron focos de preocupación cubiertos por ideas, clásicas o revolucionarias, implementadas por quienes ven en el emprendimiento un modo de ayudar a la sociedad.



ENG

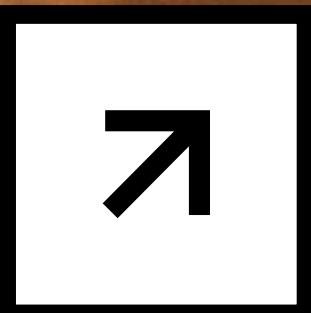
Private businesses had to assume substantial transformations in their management in order to stay afloat during the cruelest months of the COVID-19 pandemic. Reducing staff, changing their productive model, or moving to the delivery service, count as three of the most common actions in a scenario where government protection only extended to the elimination of tax payments.

In October, Minister of Economy, Alejandro Gil, offered some hope to the private sector when he commented on the efforts to strengthen a wholesale market for the sector, always within the limitations and financial situation of the Cuban economy; as well as the perfection of the tax system and the facilitation of procedures to obtain licenses; and the necessary list of prohibited activities after whose publication several occupations may be carried out at the same time, as long as they are not on that list.

While waiting for these concessions, entrepreneurs need momentum, investment and, above all, freedom in their management. Perhaps the change of administration in the White House will mean a return of the facilities to acquire products and materials, restore the flow of capital to open or expand establishments, and increase the clientele. However, although it is important to consider this resumed opportunity, it should not be the only footing that supports the sector.

# EMPRENDEDORES ANTE EL RETO DE LA RECUPERACIÓN

POR / BY: LESTER UPIERRE RODRÍGUEZ



Entrepreneurs facing the challenge of recovery

**L**os negocios privados debieron asumir transformaciones sustanciales en su gestión para mantenerse a flote durante los meses más cruentos de la pandemia de la Covid-19. Reducir personal, cambiar su matriz productiva o pasar al servicio de entregas, cuentan como tres de las acciones más socorridas ante un escenario en donde la protección del gobierno solo se manifestó en la eliminación de sus impuestos.

En octubre último, el ministro de Economía Alejandro Gil daba algo de luz a los privados cuando comentaba sobre el trabajo en el fortalecimiento de un mercado mayorista para el sector, siempre dentro de las limitaciones y situación financiera de la economía cubana; el perfeccionamiento del sistema tributario y la facilitación de trámites para obtener permisos; y la necesaria lista de actividades prohibidas tras cuya publicación podrán realizarse varias ocupaciones a la vez siempre que no estén en ese registro.

Mientras esperan por esas concesiones, los emprendedores necesitan dinamismo, inversiones y, sobre todo, libertad en su gestión. Quizás el cambio de administración en la Casa Blanca devuelva las facilidades para adquirir productos y materiales, restablezca el flujo de capitales para abrir o expandir establecimientos y aumente la clientela; pero, si bien es importante considerar esta oportunidad que vuelve, no debe ser la única viga que sostenga sus techos.

Una excelente posibilidad de inversión, según mi criterio, radica en la producción de alimentos, que tanta publicidad recibe últimamente, y que podría encontrar en el emprendimiento nacional una vía expedita para crecer. “La agricultura y la agroindustria son fundamentales para una salida más rápida de la crisis. Es el sector bisagra: la actual situación de penuria de la alimentación tiene que ser remplazada con la alimentación interna, y eso ofrece una gran oportunidad. El reto son los recursos, sobre todo institucionales”, apuntaba hace algunos meses el economista Pedro Monreal.

El saldo más positivo que deja la

**“EL SALDO MÁS POSITIVO QUE DEJA LA COVID-19 RESULTA SER EL CAMBIO DE MENTALIDAD SOBRE LA FORMA DE GESTIONAR LOS NEGOCIOS EN EL PAÍS”**

**“THE MOST POSITIVE OUTCOME OF COVID-19 IS THE CHANGE IN MENTALITY ABOUT HOW TO MANAGE BUSINESSES IN THE COUNTRY”**

**“LOS NEGOCIOS PRIVADOS DEBIERON ASUMIR TRANSFORMACIONES SUSTANCIALES EN SU GESTIÓN PARA MANTENERSE A FLOTE DURANTE LOS MESES MÁS CRUENTOS DE LA PANDEMIA DE LA COVID-19”**

**“PRIVATE BUSINESSES HAD TO ASSUME SUBSTANTIAL TRANSFORMATIONS IN THEIR MANAGEMENT IN ORDER TO STAY AFLOAT DURING THE CRUELEST MONTHS OF THE COVID-19 PANDEMIC”**

Covid-19 resulta ser el cambio de mentalidad sobre la forma de gestionar los negocios en el país, una reinvencción de la cual, paradójicamente, podrían salir fortalecidos. Optar por un menú flexible, ajustable a los suministros del mercado, ha representado el bote salvavidas de varios restaurantes; y más de un establecimiento gastronómico ha rediseñado sus cartas porque encontraron en la opción “para llevar” la forma de mantener encendidos sus fogones y aportar ingresos a sus trabajadores. Ambas experiencias pueden permanecer y extenderse una vez regrese la normalidad.

Migrar hacia Internet con tiendas online en sustitución de las físicas, aumentar el uso de redes sociales para la promoción y hasta el máximo despliegue del teletrabajo, también

resultaron inversiones inteligentes que antes solo eran concebidas como parches o medidas de apoyo. Del mismo modo, muchos convirtieron sus alternativas para pasar el tiempo durante la pandemia en profesiones, negocios o emprendimientos que fueron visibles en la Feria de Iniciativas Responsables en Cuarentena (12/nov), espacio donde el intercambio entre modelos de gestión e ideas llevó el protagonismo. Como dijera nuestra creadora Marta Deus en una entrevista, este año: “estamos ayudándonos entre nosotros, hay

una retroalimentación y nunca llegas tan lejos como cuando te unes a otros”.

Si los emprendedores cubanos destacan por hacer más con menos, la recuperación de sus negocios tras la epidemia de la Covid-19 debe conducirlos por el camino de la autosuficiencia, incentivándolos a dar el siguiente paso y asegurar suministros mediante el intercambio con otros emprendedores e incluso, una idea probada para restaurantes y cafeterías, hasta cultivando los productos necesarios en sus propios terrenos.

• • • •

*of food shortages has to be replaced with domestically produced food, and that offers a great opportunity. The challenge is the resources, especially institutional ones,” economist Pedro Monreal pointed out some months ago.*

*The most positive outcome of COVID-19 is the change in mentality about how to manage businesses in the country, a reinvention from which, paradoxically, they could emerge stronger. Opting for a flexible menu, adjustable to market supplies, has represented the lifeline of several restaurants; and more than one gastronomic establishment has redesigned its menu because they discovered that the “take-away” option was the means to keeping their ovens burning and providing income for their workers. Both experiences can remain and be extended once normality returns.*

*Migrating to the Internet with online stores to replace physical ones, increasing the use of social networks for promotion, and even the maximum deployment of teleworking, also turned out to be smart investments that were previously only viewed as temporary fixes or support measures. Similarly, many turned their alternatives for spending their extra time during the pandemic into professions, businesses or ventures that were visible in the Fair of Responsible Initiatives in Quarantine (November 12), a space for the exchange of management models and ideas. As our founder, Marta Deus, said in an interview this year: “We are helping each other, there is a feedback and you never get as far as when you join others.”*

*Given that Cuban entrepreneurs stand out for doing more with less, the recovery of their businesses after the COVID-19 epidemic should lead them down the road to self-sufficiency, encouraging them to take the next step and secure supplies by exchanging with other entrepreneurs and even, as demonstrated by several restaurants and cafes, growing the necessary products on their own land.*



Teléfono: +53 5258 43 18  
 Email: antinoe93@gmail.com  
 Web: <http://airbnb.com/h/casaantinoecuba>  
 Instagram: @casaantinoe  
 Facebook: Casa Antinoe

*Escapada para Dos*

**“ESTAMOS AYUDÁNDONOS ENTRE NOSOTROS, HAY UNA RETROALIMENTACIÓN Y NUNCA LLEGAS TAN LEJOS COMO CUANDO TE UNES A OTROS”**

**“WE ARE HELPING EACH OTHER, THERE IS A FEEDBACK AND YOU NEVER GET AS FAR AS WHEN YOU JOIN OTHERS.”**



# BIENVENIDO WELCOME BIDEN

POR / BY: CRISTINA ESCOBAR

**"CONSTRUIR UN SECTOR PRIVADO SÓLIDO, TRANSPARENTE, QUE SE ENCADENE CON EL SECTOR ESTATAL, HA DE SER UNA PRIORIDAD DOMÉSTICA. CONSTRUIR UNA ALIANZA PÚBLICO-PRIVADA ES UN IMPERATIVO, NO UNA OPCIÓN, Y CUBA NECESITA ESO ESTÉ TRUMP, BIDEN O KAMALA HARRIS"**

**"BUILDING A STRONG, TRANSPARENT PRIVATE SECTOR THAT IS LINKED TO THE STATE SECTOR MUST BE A DOMESTIC PRIORITY. BUILDING A PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IS AN IMPERATIVE, NOT AN OPTION, AND CUBA NEEDS THAT WHETHER TRUMP, BIDEN, OR KAMALA HARRIS IS IN THE OVAL OFFICE"**

on una tormenta tropical al acecho, un reordenamiento monetario que promete cambiar salarios, precios y desaparecer una moneda, atentos a una pandemia que parece bajo control, pero que resurge en una que otra provincia recordándonos que no, que esto no se ha acabado. Con una agenda así de complicada, muchísimos cubanos siguieron las elecciones en Estados Unidos, como quien observa un juego de béisbol en un noveno inning con todas las bases llenas.

Y es que hay una verdad irrefutable, lo que pase en Estados Unidos afecta al mundo, pero tiene que ver, y mucho, con esta pequeña isla que tiene además la misma población de La Habana, quizás más, de aquel lado del estrecho.

“¿Quién tú crees que gane?” Me preguntaron miles de veces. La gente cree que por haber cubierto aquellos eventos históricos cuando Obama se acercó a La Habana, y esta le abrió sus puertas, me convirtiera en pitonisa. Ya se sabe,

**"MUCHÍSIMOS CUBANOS SIGUIERON LAS ELECCIONES EN ESTADOS UNIDOS, COMO QUIEN OBSERVA UN JUEGO DE BÉISBOL EN UN NOVENO INNING CON TODAS LAS BASES LLENAS"**

**"MANY CUBANS FOLLOWED THE ELECTIONS IN THE UNITED STATES, LIKE SOMEONE WHO WATCHES A BASEBALL GAME IN A NINTH INNING WITH ALL BASES FULL"**

• • •

*With a tropical storm lurking, a monetary reform that promises to alter salaries, prices and remove a currency, attentive to a pandemic that appears to be under control, but that resurfaces in one or another province reminding us that no, this is not over. With an agenda this complicated, many Cubans followed the elections in the United States, like someone who watches a baseball game in a ninth inning with all bases full.*

ENG

*There is an irrefutable truth that what happens in the United States affects the world, but it also has a lot to do with this small island, that has the same population as Havana, or perhaps more, on that side of the Strait.*

*“Who do you think will win?” I was asked a thousand times. People think that because I covered the historic events when Obama came to Havana, and it opened its doors to him, I became clairvoyant. The result is already known, or almost... After days on ten-*

o casi... Después de días en ascuas, y un conteo lento y engorroso en tiempos de pandemia, el vice de Obama, el senador por décadas, el moderado del establishment, el demócrata de libro, se lleva más votos que todos los presidentes antes electos.

"¡Ganamos!" Gritó un vecino en mi barrio habanero del Vedado, donde también se sale a aplaudir a los médicos cada noche a las 9, y se cuelgan banderas en más de un balcón cuando se aproxima un 26 de julio. El grito me hizo lanzarme al teléfono. Pennsylvania, ya, ahora sí no hay quien pare al veterano de Delaware que viene acompañado de una vicepresidenta que encierra en sí misma a casi todas las minorías preteridas de ese país.

Grita el del pasillo que ganamos...cabe preguntarse quién ganó, y qué ganamos.

Lo que ha hecho Donald Trump a los cubanos de este lado no tiene parangón en la historia de un conflicto reinventado en cada ciclo electoral estadounidense desde hace 60 años. Si quien lee lo hace desde otros lares, y no bajo el sol caribeño, le cuento, pero ya no en los términos que llenan cuartillas de informes ministeriales, sino el cuento del cubano de a pie.

Trump desempolvó una cláusula de la Helms Burton que ni Clinton, que aprobó esa legislación, activó. El título III puso en jaque la inversión extranjera, y cuestionó cuánto uso se diera a propiedades que hace 60 años fueron nacionalizadas. Así, espantaron a uno que otro que venía de afuera a invertir, y lo que afectó más a todo el ecosistema que se alimenta del visitante extranjero: impedir la llegada de visitantes extranjeros en cruceros provenientes de Estados Unidos.

El automóvil clásico brillante, con su chofer bilingüe y con pamela, quedó vacío. El restaurante que abrió para el estadounidense, o que despegó ante la llegada en masa de esa comunidad, vio sus mesas vacías.

Desde el 2014 cuando Obama y Raúl Castro sorprendieron al mundo anunciando un acercamiento inédito, hasta el 2018, el número de estadounidenses que visitó Cuba creció a un ritmo constante. Si en 2014 vinieron a la Isla 92,325, en 2018 se dio la bienvenida a más de 637 mil visitantes desde aquel país. En 2019, cuando los vuelos fueron limitados

**"¡GANAMOS!" GRITÓ UN  
VECINO EN MI BARRIO  
HABANERO DEL VEDADO,  
DONDE TAMBIÉN SE SALE A  
APLAUDIR A LOS MÉDICOS  
CADA NOCHE A LAS 9, Y SE  
CUELGAN BANDERAS EN MÁS  
DE UN BALCÓN CUANDO SE  
APROXIMA UN 26 DE JULIO."**

terhooks, and a slow and cumbersome count in times of a pandemic, Obama's vice president, senator for decades, the establishment moderate, the textbook democrat, has secured more votes than all the presidents before him.

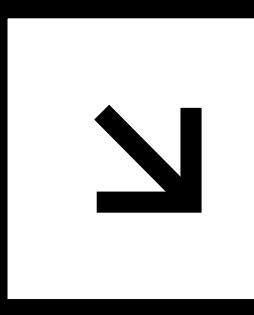
"We won!" shouted a neighbor in my Havana neighborhood of Vedado, where people also go out to applaud our doctors every night at 9, and flags are hung from several balconies as July 26 approaches. The shouting made me pick up my cellphone. Pennsylvania, that's it, now there is no stopping the Delaware veteran who's accompanied by a vice president who encapsulates almost all of that country's excluded minorities.

The person in the hall shouts that we won... you have to wonder who won, and what we won.

What Donald Trump has done to Cubans on this side of the Strait is unparalleled in the history of a conflict reinvented in every U.S. election cycle for 60 years. If you are reading this from elsewhere, and not under the Caribbean sun, I will tell you about it – not in the terms that fill the pages of ministerial reports, but according to the story of an ordinary Cuban.

Trump dusted off a Helms Burton clause that even Clinton, who passed that legislation, did not activate. Title III put foreign investment in check, and questioned how much use was made of properties that were nationalized 60 years ago. Thus, they frightened away those who came from abroad to invest, and what's more, affected the entire ecosystem that lives off foreign visitors, on preventing the arrival of passengers on cruise ships from the United States.

The shiny classic car, with its bilingual driver and sun hat, was left empty. The restaurant that opened to cater to the American, or that took off given the mass arrival of that community, saw its tables empty.



**"WE WON!" SHOUTED A  
NEIGHBOR IN MY HAVANA  
NEIGHBORHOOD OF VEDA-  
DO, WHERE PEOPLE ALSO  
GO OUT TO APPLAUD OUR  
DOCTORS EVERY NIGHT AT  
9, AND FLAGS ARE HUNG  
FROM SEVERAL BALCONIES  
AS JULY 26 APPROACHES."**

a la Habana, y la administración intimidó a cada estadounidense que tuviera la intención de conocer Cuba, solo arribaron 335 mil estadounidenses, todo esto según cifras de la Oficina Nacional de Estadísticas.

El estadounidense oxigenó el sector privado. La orientación desde Washington para sus ciudadanos era visitar y contratar servicios privados, y menos los administrados por el estado cubano. Eso llenó restaurantes y hostales de visitantes estadounidenses, mientras los destinos de sol y playa gestionados por el estado siguieron llenándose de canadienses y europeos.

From 2014 – when Obama and Raúl Castro surprised the world by announcing an unprecedented rapprochement – to 2018, the number of Americans visiting Cuba grew steadily. While in 2014, a total of 92,325 visited the island, in 2018 more than 637,000 visitors from that country were welcomed. In 2019, when flights were limited to Havana, and the U.S. administration intimidated every American who intended to visit Cuba, only 335,000 arrived, all according to figures from the National Office of Statistics (ONE).

The U.S. visitor breathed new life into the private sector. The guidance from Washington was for its citizens to visit and hire private services, rather than those managed by the Cuban state. That filled restaurants and hostels with American visitors, while the state-run sun and beach destinations continued to fill up with Canadians and Europeans.

The combination of domestic measures to expand and make self-employment more flexible, and a U.S. tourism industry whose mission was to spend money in the private sector, drove accelerated growth of the self-employed sector, and a diversification of its offers, within the rigid limits of a legal framework that defines what you



La combinación de medidas internas para flexibilizar y ampliar el trabajo por cuenta propia, y un turismo estadounidense que tenía como misión gastar en el sector privado, empujaron un crecimiento acelerado para el cuentapropismo, y una diversificación de sus opciones, dentro de los rigidos límites de un marco legal que dice qué se puede hacer como trabajador privado, en vez de qué no. (Aunque advierten ahora que eso cambiará)

En 2014, alrededor de 480 mil personas trabajaban en el sector privado. En el 2017 había 100 mil más, si nos guiamos por cifras redondeadas de la ONEI. Nada más había que caminar por La Habana, para ver cómo el visitante estadounidense, unido al significativo número que ya visitaba la Isla de otros lugares, impulsó el negocio privado. Desde el de menos ingreso, hasta el más glamuroso restaurante habanero.

La administración Trump, asesora da por el senador republicano, Marco Rubio, de marcada trayectoria contra el gobierno cubano, y otras figuras que han impulsado sus carreras políticas a partir de una plataforma anticubana, ha golpeado severamente el sector privado, ha dividido a la familia, ha cortado el puente aéreo. Todo con la excusa de erosionar al gobierno cubano, mientras las mayores víctimas eran, y son el cubano de a pie.

Si Joe Biden resulta muy ocupado con los muchos problemas internos de ese país, que van desde la pandemia, hasta una polarización política nunca antes vista en Estados Unidos, y sencillamente abandona una agenda de profundizar el impacto de las sanciones con nuevas medidas casi cada semana, ya sería una buena noticia.

Pero si hace como ha dicho, y vuelve a un camino allanado por Obama, su jefe durante su vicepresidencia, sería una mejor noticia para el chofer del automóvil clásico, para el artista que ya no puede actuar en la Pequeña Habana, y también para un gobierno que trata de reordenar la economía para enrumbalarla hacia un camino de productividad real, sin falacias monetarias.

La lista de pendientes que le cae arriba a Biden es larga, y tiene por delante la burocracia, la mentalidad... Quizás pudiera guiarse por la Directiva Política Presidencial para la Normalización EE UU-Cuba, escrita durante

**"PERO SI HACE COMO HA DICHO, Y VUELVE A UN CAMINO ALLANADO POR OBAMA, SU JEFE DURANTE SU VICEPRESIDENCIA, SERÍA UNA MEJOR NOTICIA"**



• • •

**"BUT IF HE DOES AS HE HAS SAID, AND RETURNS TO A PATH PAVED BY OBAMA, HIS BOSS DURING HIS VICE PRESIDENCY, IT WOULD BE MUCH BETTER NEWS"**

• • •

*can do as a private worker, rather than what you can't. (Although this is now expected to change)*

*In 2014, about 480,000 people were working in the private sector. In 2017, there were 100,000 more, if we are consider ONEI's round figures. One only had to walk around Havana to see how the American visitor, together with the significant number who were already visiting the island from other places, boosted private businesses. From the lowest income to the most glamorous Havana restaurant.*

*The Trump administration, advised by Republican Senator Marco Rubio, who has a marked record against the Cuban government, and other figures who have built their political careers on an anti-Cuban platform, has hit the private sector hard, divided families, and cut off the air shuttle. All with the excuse of wearing down the Cuban government, when in fact the main victims were, and are, ordinary Cubans.*

*If Joe Biden becomes too busy with that country's many domestic problems, ranging from the pandemic to political polarization never before seen in the United States, and simply abandons an agenda of deepening the impact of sanctions with new measures almost every week, that would be good news.*

*But if he does as he has said, and returns to a path paved by Obama, his boss during his vice presidency, it would be much better news for the driver of the classic car, for the artist who can no longer perform in Little Havana, and also for a government that is trying to reform the economy to put it on a path of real productivity, without monetary fallacies.*

*Biden's to-do list is long, and he faces bureaucracy and a change of mentality... Perhaps he could be guided by the Presidential Policy Directive on*

el último año de Obama, donde se sistematiza cómo hacer cumplir en Cuba una agenda que satisface a Washington.

Nada de lo que Biden haga tendrá sentido si no vuelve a activar una embajada reinaugurada con toda la pompa bajo el más caribeño sol de agosto en 2015. Y con ella sus servicios consulares.

Hay algo claro, Estados Unidos es un país cuya política tiene tentáculos que asustan lo mismo a un poderoso banco suizo, que a la china Alibaba tratando de ayudar a otros en medio de pandemias. Construir un sector privado sólido, transparente, que se encadene con el sector estatal, ha de ser una prioridad doméstica. Construir una alianza público-privada es un imperativo, no una opción, y Cuba necesita eso, esté en la oficina oval Trump, Biden o Kamala Harris.

La agenda de Estados Unidos con Cuba es y será cambiar a Cuba para que se parezca a lo que Washington sueña de este país, y no en lo que los cubanos, todos, los de aquí y los de allá, necesitan. No obstante, mejor avanzar en este camino con un vecino que construye puentes, y dialoga en términos de una relativa paz, quizás la única posible ahora mismo con una nación con la que nunca habrá normalidad. Por eso, bienvenido Biden, ahora, a aprovechar lo que de oportunidad puede haber en este cambio.

*United States-Cuba Normalization, written during Obama's last year in office, which outlines how to enforce an agenda in Cuba that satisfies Washington.*

*Nothing Biden does will make sense if he doesn't revive an embassy reopened with all the pertinent pomp under the strong Caribbean sun in August 2015. And with it, its consular services.*

*One thing is clear, the United States is a country whose policy has tentacles that threaten a powerful Swiss bank, to the Chinese Alibaba firm, trying to help others in the midst of a pandemic. Building a strong, transparent private sector that is linked to the state sector must be a domestic priority. Building a public-private partnership is an imperative, not an option, and Cuba needs that, whether it is Trump, Biden or Kamala Harris in the Oval Office.*

*The United States' agenda towards Cuba is and will continue to be to change Cuba so that it resembles what Washington dreams of for this country, and not what Cubans – all of them, here and there – need. However, it is better to move forward on a path with a neighbor that builds bridges, and dialogues on terms of relative peace, which is perhaps the only path possible right now with a nation with which there will never be normality. So, welcome Biden, now – time to take advantage of any opportunity this change may present.*



photo unsplash.com

**COCTELES  
BARRA DE RONES  
HAMBURGUESAS  
TAPAS  
MÚSICA EN VIVO  
EVENTOS**

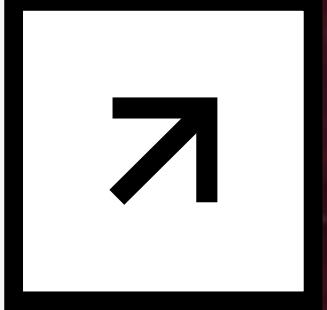


**paZillo**  
#JamesPazillo

(+53) 7 835 1106  
FB: @PAZILLO.RESTAURANTE  
IG: @PAZILLO.RESTAURANTE  
EMAIL: PAZILLO.RESTAURANTE@GMAIL.COM  
CALLE 5TA #604 ENTRE 4 Y 6. VEDADO



photos @mimitos\_habana



POR / BY: MARÍA DEL CARMEN RAMÓN



**COMPOTAS “HECHAS A CUATRO MANOS”, CIEN POR CIENTO SANAS Y CUBANAS**

# MIMITOS LAURA

PITCH

ENG

Tasty, healthy, one hundred percent natural, with varied flavors and the magic ingredient of being handmade by a couple of Cuban parents, is what distinguishes Mimitos Laura. A *sui generis* enterprise, the couple specialize in the homemade elaboration of compotes for children, and a wide variety of other products, including for people with conditions such as diabetes or gluten intolerance.

Laura Lefebre Barreto and her husband, Lino, are the managers of this project and they alternate their passion for cooking with the care of their one-and-a-half-year-old son.

“Our family project was born in the middle of 2020. The needs imposed by the COVID-19 pandemic forced us to reinvent ourselves; and it has been a very positive experience, since it has allowed us to reach many people. During these months, we found many doors were closed to us, but there is always a window that opens, and that window has been Mimitos,” Laura, a graduate in Psychology, explains.

“Since the birth of our child, we have devoted ourselves to his social education, but also to a healthy food culture, which eliminates junk food and unnecessary high carbohydrates,” she adds.

Based on this essential vision, that seeks to promote healthy nutrition, a wide variety of products were created: one hundred percent natural, homemade, and without preservatives or added sugars.

Sabrosas, sanas, cien por ciento naturales, con sabores muy variados y con el ingrediente mágico de ser hechas a mano por una pareja de padres cubanos, son el sello que distingue a Mimitos Laura, un emprendimiento *sui generis*, especializado en la elaboración artesanal de compotas para niños y una amplia diversidad de productos, incluso para quienes padecen enfermedades como diabetes o intolerancia al gluten.

Laura Lefebre Barreto y su esposo Lino son los gestores de este proyecto y alternan la pasión por la cocina con el cuidado de su hijo, un pequeño de apenas un año y medio de edad.

“Nuestro proyecto familiar nació a mediados del 2020. Las necesidades impuestas por la pandemia de la Covid-19 nos obligaron a reinventarnos; y ha sido una experiencia muy positiva, ya que nos ha permitido llegar a muchísimas personas. En estos meses nos vimos con muchas puertas cerradas pero siempre hay una ventana que se abre, y esa ventana ha sido ‘Mimitos’, asegura Laura, Licenciada en Psicología.

“Desde el nacimiento de nuestro niño nos hemos vuelto a su educación social, pero también a una cultura alimentaria basada en lo saludable, que elimine los alimentos chatarra y con altos

**MIMITOS LAURA: COMPOTES “MADE WITH FOUR HANDS”, ONE HUNDRED PERCENT HEALTHY AND CUBAN**





carbohidratos innecesarios”, añade.

De esa mirada indispensable que busca reivindicar una nutrición sana nace su amplia variedad de productos: cien por ciento naturales, hechos a mano, y sin conservantes ni azúcares añadidos.

“En función de la disponibilidad existente en el mercado conformamos un menú lo más amplio posible y siempre tenemos mucho cuidado con las frutas que escogemos porque sabemos que hay muchas que están llenas de líquido o mal manipuladas. En la elaboración de nuestros productos utilizamos harina de yuca o harina de arroz, ambas elaboradas por nosotros”.

Otra singularidad de este negocio es su apuesta por una cultura del reciclaje, acompañada de estrictas normas de higiene; si bien muchos productos tienen como público potencial a bebés y niños de muy corta edad.

“Vivimos en permanente reciclaje y los envases siempre los hervimos antes de usarlos. Hemos hecho ofertas a cambio de recipientes para nuestros productos y por suerte hay madres que con muchísimo cariño nos han ayudado y nos brindan pomitos de compotas que le sobran. Contamos con ese apoyo que siempre ha sido la base fundamental de nuestro proyecto”, aseguran con orgullo Laura y Lino.

Esta pareja, unida por el amor, la paternidad y el emprendimiento, tiene grandes sueños para 2021, y uno de ellos es poder contar con un local propio. “Así será mucho más fácil atender al cliente, porque estaremos no solo a disposición de quienes nos ven en las

**“EN MIMITOS MI  
ESPOSO Y YO  
COMPARTIMOS LAS  
IDEAS, EL TRABAJO  
Y LOS MÉRITOS O  
FRACASOS.”**



*“Depending on the availability in the market, we make as broad a menu as possible, and we always take great care with the fruits we choose because we know that there are many that are full of liquid or badly handled. In the elaboration of our products we use cassava flour or rice flour, both made by us.”*

*“Another unique feature of this business is its commitment to a culture of recycling, accompanied by strict hygiene standards, as many*

**PITCH**

redes sociales, sino también de quienes puedan pasar cerca, descubrirnos y visitarnos”.

“En Mimitos mi esposo y yo compartimos las ideas, el trabajo y los méritos o fracasos. Estamos enamorados de nuestro proyecto y el propósito es continuar madurándolo y creciendo. Es nuestro segundo hijo pequeño, por lo que nos enorgullece ver cómo está creciendo y dando ya sus propios pasos.”

• • •

*of the products are destined for babies and very young children.*

*“We are constantly recycling, and we always sterilize the containers before using them. We have made offers in exchange for containers for our products and fortunately there are mothers who have helped us with a lot of love and given us baby food jars. We have that support that has always been the fundamental basis of our project,” Laura and Lino proudly note.*

*This couple, united by love, parenthood and entrepreneurship, has big dreams for 2021, and one of them is to have their own business premises. “That way it will be much easier to serve our customers, because we will be available not only to those who see us on social networks, but also to those who are passing by, discover us and visit.”*

*“In Mimitos my husband and I share the ideas, the work and the merits or failures. We are in love with our project and the aim is to continue developing it and grow. It’s like our second child, so we are proud to see it growing and taking his own steps.”*

**“IN MIMITOS MY HUSBAND AND I  
SHARE THE IDEAS, THE WORK AND  
THE MERITS OR FAILURES.”**

• • •



Al cierre de este 2020, la economía cubana tendrá su peor resultado desde 1994. Todos los indicadores apuntan hacia una contracción del producto interno bruto (PIB) del orden del 8-10 por ciento. Ello, en medio de una aguda escasez de divisas, ha obligado al recorte de las importaciones, y a la acumulación de impagos con proveedores y acreedores. En este contexto, es impensable que el sector no se vea afectado.

La combinación de medidas restrictivas orientadas al control de la pandemia y la crisis económica, se ha reflejado en la salud de los negocios. Muchos han tenido que cerrar por un largo período, otros han visto disminuidos sensiblemente sus niveles de actividad, e incluso otros pocos, no podrán reanudar sus actividades. Ello afecta no solo a sus dueños, sino a gran cantidad de empleados y sus familias, cuyos ingresos se ven notablemente disminuidos en un período de estrechez económica.

Como parte de la estrategia anticrisis del Gobierno, y la necesaria aceleración de cambios que forman parte de la Actualización, desde Septiembre de 2020 diversos medios comenzaron a argumentar la necesidad de implementar en el futuro próximo el llamado “ordenamiento monetario”, o sea, la transformación del sistema monetario y cambiario vigente desde 1994. Este se basa en la existencia de dos signos monetarios (peso cubano -CUP- y peso convertible -CUC); múltiples tipos de cambios (dos en el comienzo: el oficial 1 CUP= 1 CUC= 1 USD; y el abierto 25 CUP= 1 CUC a la valoración actual); y controles de cambio (hay restricciones para empresas e individuos en cuanto al volumen de dólares que pueden comprar al cambio vigente, sobre todo para las empresas), y controles estrictos; permitió aislar a los “sectores emergentes” (turismo, exportadores, remesas) de los

# LOS NEGOCIOS PRIVADOS EN EL NUEVO ENTORNO MONETARIO Y CAMBIARIO

POR / BY: RICARDO TORRES



PRIVATE BUSINESS IN THE NEW MONETARY AND EXCHANGE RATE ENVIRONMENT

ENG

*At the close of this 2020, the Cuban economy will see its worst result since 1994. All indicators point to a contraction of Gross Domestic Product (GDP) in the order of 8-10 percent. This, in the midst of an acute shortage of hard currency, has forced a cut in imports and an accumulation of defaults with suppliers and creditors. In this context, it is unthinkable that the private sector will not be affected.*

*The combination of restrictive measures aimed at controlling the pandemic and the economic crisis has been reflected in the health of businesses. Many have had to close down for a long period, others have seen their activity levels significantly reduced, and a few will not be able to resume their operations. This affects not only their owners, but also a large number of employees and their families, whose income is significantly reduced in a period of economic hardship.*

*As part of the government's anti-crisis strategy, and the necessary acceleration of changes that are part of the Updating of the country's socio-economic model, since September 2020 various media have begun to argue the*

NET WORKING

(+53) 5 268 46 30  
negolution@gmail.com

organización  
de encuentros  
y eventos con  
**emprendedores**  
cubanos

- 
- 
- 

desequilibrios del segmento que operaba en pesos.

Una característica de aquel sistema es que el sector productivo estatal y los hogares se mantenían operando en circuitos separadas, sin contacto. Por ejemplo, las empresas estatales no concurrían a las casas de cambio a comprar pesos convertibles, aun si tenían liquidez para hacerlo.

Esta peculiaridad junto a la fragmentación productiva del modelo económico, ha resultado en un estatus singular para el sector privado cubano (cuentapropismo). Por un lado, hasta hace muy poco, sus relaciones con el resto del aparato productivo eran muy escasas, ocasionando el debilitamiento de la integración interna de la economía.

Por otro lado, desde el punto de vista de las políticas, y en el propio ordenamiento monetario, el sector privado es tratado como parte del sector de los hogares. No hay nada en las cuentas nacionales que permita establecer una diferenciación. Ello ocasiona graves problemas, porque distorsiona las categorías económicas. Un ejemplo es el consumo privado, de cuyo total una parte no despreciable en realidad es consumo intermedio de los cuentapropistas. Aunque los efectos no terminan ahí.

No obstante, más allá de los prejuicios, se pueden apuntar algunos efectos favorables. Muy relevante para el tema en cuestión es el hecho de que ya los negocios privados han alcanzado la viabilidad con un peso devaluado ( $25\text{CUP}=1\text{CUC}$ ), elemento que los diferencia de las empresas estatales. En este sentido están mejor preparados para lidiar con devaluaciones ulteriores. Dicho esto, de acuerdo a la propuesta que se ha explicado por las autoridades, el sector privado debe estar atento a muy posibles impactos negativos, que conviene analizar desde las

condiciones particulares de cada negocio y tener listo un plan de contingencias.

En primer lugar, el aumento programado de los precios alcanzará a los insumos del sector, y a servicios que se compran con subsidios, por ejemplo, los servicios públicos como electricidad, agua, gas y telefonía fija. Aunque el gobierno entiende que los precios de los productos del sector tienen que aumentar también, lo cierto es que hay una tensión alrededor de la magnitud de ese ajuste. Las autoridades esperan que sea moderado, para que la inflación global se mantenga dentro de los márgenes calculados *ex ante*. Esto puede ocasionar pérdida de rentabilidad en algunas unidades.

En segundo lugar, a algunos cuentapropistas les puede resultar difícil traspasar todo el ajuste a los precios, porque ello depende de las características del mercado donde operan. Si la competencia es alta, una parte de esa variación la asume el vendedor. El tercer elemento es que la estructura de costos es diferente de acuerdo a la actividad que se realiza, por lo tanto, el

- 
- 
- 

*need to implement the so-called “monetary restructuring,” in the near future. That is, the transformation of the monetary and exchange system in force since 1994. This is based on the existence of two currencies (Cuban peso, or CUP, and the convertible peso, or CUC); multiple types of exchange rate (two in the beginning: the official  $1\text{CUP}=1\text{CUC}=1\text{USD}$ ; and the open  $25\text{CUP}=1\text{CUC}$  at the current valuation); and exchange controls (there are restrictions for companies and individuals regarding the amount of dollars they can buy at the current exchange rate, especially for companies), and strict controls. This allowed for the isolation of the “emerging sectors” (tourism, exporters, remittances) from the imbalances of the segment that operated in pesos.*

*A characteristic of this system is that the state-run productive sector and*

*households continue operating in separate, non-contact circuits. For example, state-owned companies do not go to a bureau de change to buy convertible pesos, even if they have the liquidity to do so.*

*This peculiarity, together with the productive fragmentation of the economic model, has resulted in a singular status for the Cuban private sector (self-employment). On the one hand, until very recently, its relations with the rest of the productive apparatus were very scarce, causing the weakening of the economy’s internal integration.*

*On the other hand, from a policy standpoint, and in the monetary system itself, the private sector is treated as part of the household sector. There is nothing in the national accounts that allows for differentiation. This causes serious problems because it distorts economic categories. An example is private consumption, of which a significant part is actually intermediate consumption by the self-employed sector. Although the effects do not end there.*

*However, beyond the prejudices, some favorable effects can be pointed out. Very relevant to the issue in question is the fact that private businesses have already achieved viability with a devalued peso ( $25\text{CUP}=1\text{CUC}$ ), an element that differentiates them from state-owned companies. In this sense, they are better prepared to deal with further devaluations. That said, according to the proposal explained by the authorities, the private sector must be aware of very possible negative impacts, which should be analyzed based on the particular conditions of each business, and a contingency plan should be put in place.*

*First, the programmed price increases will extend to the sec-*

impacto no es homogéneo para todo el sector. Algunos se verán más afectados que otros.

Asimismo, la presión sobre los costos también proviene de los incrementos de salarios en el sector público. A diferencia de este, no hay apoyo presupuestario para los negocios privados. Todos los incrementos deben ser cubiertos con mayores ventas, en un momento en que la demanda se tambalea por la crisis económica. Otra vez, la contracción de la demanda no afecta por igual a todos los negocios.

Desde el inicio de la campaña de comunicación, y la postergación de la fecha de inicio del ordenamiento monetario, se han incorporado otras tendencias que el sector privado debe atender. Por un lado, los precios han mostrado una tendencia alcista en las semanas recientes. Ello es resultado de la escasez, pero también de las expectativas que se forman los agentes sobre incrementos futuros. La incertidumbre es un pésimo ingrediente en cuestiones monetarias. El sector privado debe estar atento para evitar ser identificado como responsable de esa tendencia. La inestabilidad de precios complica el escenario para el eventual ajuste.

Otro asunto a vigilar es el del mercado cambiario. Ante el avance de la dolarización, y la inconversibilidad de las monedas domésticas, la única alternativa es el mercado informal, lo que expone a los negocios a problemas de todo tipo, comenzado por el hecho de que es un delito, y las autoridades no han mostrado tolerancia. Este aspecto debería tener una respuesta positiva con el “ordenamiento”.

En resumen, tanto el contexto económico actual, como algunas medidas de política pueden requerir ajustes ulteriores del sector privado. La reapertura de las fronteras, y la instalación de una administración norteamericana más identificada con las políticas de Obama pueden suavizar el escenario productivo en los próximos meses. No obstante, los desafíos son enormes. ¡Hay que estar preparados e informarse!

• • •  
**“ALL INDICATORS POINT TO A CONTRACTION OF GROSS DOMESTIC PRODUCT (GDP) IN THE ORDER OF 8-10 PERCENT”**

*tor’s supplies, and services that are currently subsidised, for example, public services such as electricity, water, gas and fixed telephony. While the government understands that the prices of sector products will also have to increase, there is tension regarding the extent of this adjustment. The authorities expect it to be moderate, so that overall inflation remains within the margins calculated ex-ante. This may lead to a loss of profitability in some entities.*

*Secondly, some self-employed people may find it difficult to pass on the entire adjustment to prices, because this depends on the characteristics of the market in which they operate. If competition is high, some of that variation is assumed by the seller. The third element is that the cost structure is different according to the activity being carried out, so the impact is not homogeneous for the whole sector. Some will be more affected than others.*

*Cost pressure also stems from public sector wage increases. Unlike the latter, there is no budget support for private businesses in this sense. All increases must be covered by increased sales, at a time when demand is faltering due to the economic crisis. Again, the contraction in demand does not affect all businesses equally.*

*Since the beginning of the communications campaign, and the postponement of the starting date of the monetary restructuring, other tendencies have been incorporated that the private sector should attend to. On the one hand, prices have shown an upward trend in recent weeks. This is the result of shortages, but also of the expectations regarding future increases. The private sector must be vigilant to avoid being identified as responsible for this trend. Price instability complicates the scenario for eventual adjustment.*

*Another issue to watch is the exchange market. In view of the advance of dollarization, and the inconvertibility of domestic currencies, the only alternative is the informal market, which exposes businesses to problems of all kinds, beginning with the fact that it is a crime, and the authorities have not shown tolerance. This aspect should find a positive answer in the “restructuring.”*

*In short, both the current economic context and some policy measures may require further adjustment by the private sector. The reopening of borders and the installation of a U.S. administration more identified with Obama’s policies may soften the productive scenario in the coming months. However, the challenges are enormous – be prepared and stay informed!*

**H**

**“EL AISLAMIENTO FÍSICO NECESARIO PARA FRENAR LA PANDEMIA SE DIO EN UN CONTEXTO EN EL QUE CUATRO MILLONES DE CUBANOS HAN TENIDO ACCESO A INTERNET A TRAVÉS DE DATOS MÓVILES”**

**“THE PHYSICAL ISOLATION REQUIRED TO CURB THE PANDEMIC OCCURRED IN A CONTEXT IN WHICH 4 MILLION CUBANS HAVE ACCESS TO THE INTERNET THROUGH MOBILE DATA”**

• • •

**ENG**

A few months ago, when we were adapting to the idea of the existence of a global pandemic, many enterprises were faced with the dilemma of how to become sustainable and overcome the crisis. Fortunately, social networking sites have opened the doors for us to do so. Restructuring, adapting, interacting and growing have been the priorities in these months.

The physical isolation required to curb the pandemic occurred in a context in which 4 million Cubans have access to the Internet through mobile data. According to a survey carried out by professors of the Faculty of Communication at the University of Havana, the most used social media in this period were WhatsApp, Telegram, Facebook, Instagram and Twitter. Therefore, the main initiatives were also developed in these spaces.

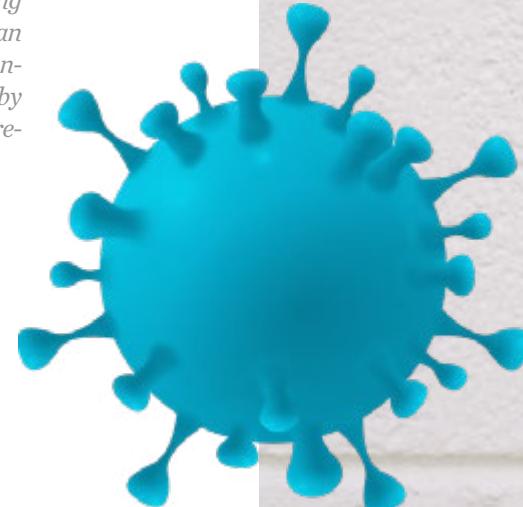
Initiatives linked to e-commerce stood out, mainly through WhatsApp groups. Many included home delivery services, which facilitated the satisfaction of some basic needs, without having to leave home. Some ventures expanded their social object and took advantage of their tools in such a way that they expanded their services. Such is the case with the Cuber transport agency, which during this period offered deliveries of agricultural products, an initiative that has been maintained to date.

Ciclo Ecopapel, one of the emprendimientos ecológicos de la ciudad, en un inicio vio sus ventas afectadas. Su tienda, ubicada en la Habana Vieja, perdió su mayor público: los turistas que llegaban a Cuba. Para mejorar su negocio en este escenario, primeramente modificaron los precios de sus artículos, ajustándolos al mercado nacional y comenzaron su comercialización online. Para ello, además, crearon un blog que contiene los catálogos

**CORONAVIRUS AND SOCIAL NETWORKS: VENTURE, RESTRUCTURE AND GROW**

POR / BY: CLAUDIA YILÉN PAZ

## **CORONAVIRUS Y REDES SOCIALES: EMPRENDER, RECONFIGURAR Y CRECER**



gos de los productos producidos por este taller y por otros artistas y emprendedores, que venden en el lugar.

"Quisimos que este fuera también un espacio para enseñarle a las personas cómo aplicar iniciativas que tuvieran que ver con el reciclaje, la reutilización, el cuidado y fomento de los espacios verdes. Por ejemplo, cómo conformar un huerto en casa, ofrecimos remedios y soluciones con productos naturales como mascarillas para la piel y otros, contó a Negolution Maxwell Barbosa, Responsable de Comunicación.

También incorporamos junto con la venta online, el servicio de domicilio. Esta transportación la hacemos en bicicleta, ya que defiende nuestro concepto ambientalista y en armonía con la naturaleza, agregó.

Por su parte, la marca Clandestina, con el lanzamiento del sitio [clandestinaencasa.com](http://clandestinaencasa.com) permitió a los usuarios hacer compras online. De igual forma,

estuvieron recibiendo pedidos a través del correo electrónico, sus grupos de whatsapp o llamadas telefónicas, y expandieron sus servicios de mensajería a la cercana provincia de Matanzas. Asimismo, han

fomentado su presencia en espacios digitales, participación que ha caracterizado al negocio desde sus inicios, por la importancia que le otorgan al acercamiento entre la empresa y la comunidad.

Revel Estudio, especializado en fotografía juvenil, fundamentalmente para quinceañeras,

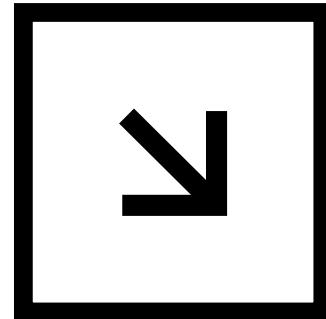
*"We wanted this to also be a space to teach people how to implement initiatives linked to recycling, reuse, care and promotion of green spaces. For example, how to set up a kitchen garden. We offered remedies and solutions with natural products such as skin masks and others," Communications Manager, Maxwell Barbosa, told Negolution.*

*"We also incorporated, along with online sales, the home delivery service. We do this by bicycle, since it promotes our environmentalist concept, in harmony with nature," he added.*

*Meanwhile, the Clandestina brand, with the launch of the [clandestinaencasa.com](http://clandestinaencasa.com) site, allowed users to make online purchases. Likewise, the enterprise received orders through e-mail, their whatsapp groups or phone calls, and expanded their delivery services to the nearby province of Matanzas. At the same time, the team promoted the brand's presence in digital spaces, which has characterized the business since its beginnings, due to the importance awarded to the maintaining contact with the community.*

*Revel Estudio, specialized in youth photography, mainly for fifteen-year-old birthday celebrations, also saw its work affected. "The lockdown prevented us from receiving clients here, or undertaking our sessions outdoors. We resorted more strongly to the social networks Instagram and Facebook, and expanded to Whatsapp, in order not to lose communication with our audience and clients. We continued to showcase our work in these spaces, with messages of optimism, so that we didn't lose the closeness and the feeling that we have established with those who visit us once they are here. We also began to accept online reservations," director Indira Buigas explained.*

*The new normality presents us with new challenges, in which these spaces play a key role.*

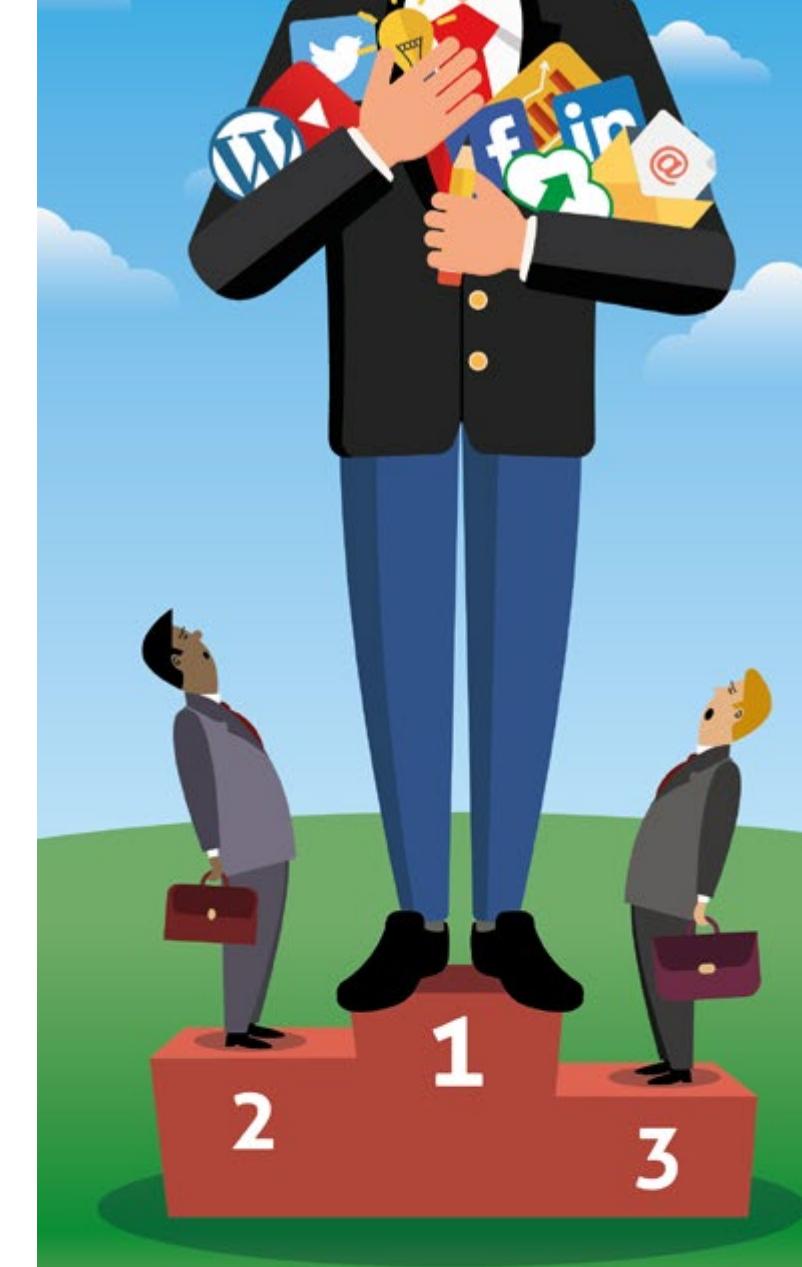


también vio afectado su trabajo. "La cuarentena nos impidió recibir a los clientes acá, o hacer nuestras sesiones en exteriores. Recurrimos con más fuerza a las redes sociales Instagram y Facebook, y nos expandimos a Whatsapp, con el objetivo de no perder la comunicación con nuestro público y clientes. Continuamos mostrando el trabajo en estos espacios, con mensajes de optimismo, de forma tal que no se perdiera la cercanía y el feeling que alcanzamos con quienes nos visitan una vez que están acá. También comenzamos a hacer reservas online, explicó su directora Indira Buigas.

Entonces, la nueva normalidad se nos plantea con novedosos retos, protagonizados por estos espacios, que si una vez sentimos lejanos o inalcanzables, hoy somos capaces de conquistarlos. Hoy trajimos unos pocos ejemplos, pero estamos seguros, que ante próximos desafíos, habremos logrado una mejor "experiencia digital".

• • •

*While such challenges may have appeared far-off or insurmountable before, today we are able to overcome them. Here we have brought you just a few examples, but we are sure that in the face of the upcoming challenges, we will achieve an even better "digital experience."*



## DESARROLLO WEB MARKETING DIGITAL DISEÑO GRÁFICO



[www.gerbet.net](http://www.gerbet.net)  
[gerbet@gerbet.net](mailto:gerbet@gerbet.net)

+53 53027371



C

uba se encuentra ante un dilema económico singular. Si existe algo en lo que todos (o casi todos) estamos de acuerdo, es que la tenencia de dos monedas hoy en día provoca más daño que los beneficios que a priori prometía allá por el año 1994, donde la paupérrima situación económica en la que se encontraba nuestro país trajo consigo la inclusión del Peso Cubano Convertible (CUC).

Pongámonos en contexto. Luego del derrumbe del campo socialista, Cuba perdió el apoyo económico, por primera vez (y me refiero a la primera vez en toda la historia post colombina) la Isla se encontraba sola ante el mundo. El Producto Interno Bruto cayó por encima de un 35% y el comercio se vio reducido en un 75%. Habíamos llegado a lo que todos conocemos como el “Período Especial”.

A esta situación debemos adicionar que el Estado, responsable de la fuerza de trabajo del país y único empleador en esa fecha, tomó la decisión de continuar pagando salarios a sus trabajadores (trabajadores que no estaban produciendo nada). La historia la conocemos, pero si no, no es difícil llegar a la conclusión de que, en una economía, donde apenas hay importaciones, no hay producción y las personas siguen cobrando lo mismo, lo normal es que se debilite la moneda a causa de la inflación.

Ahora haré la historia corta: en una medida desesperada pero necesaria el presidente Fidel Castro el 26 de julio de 1993 autorizó las remesas del extranjero y despenalizó el dólar, se creó el CUC bajo la promesa de que por cada dólar en la economía cubana habría un CUC, existiendo en ese momento tres monedas en nuestra economía. En 2004 ante la persecución del bloqueo a los dólares que provenían de Cuba, se da la orden de retirarlos de la economía e imponerle un gravamen a la entrada (pero no penalizar la tenencia como antes). El sector empresarial iba por otro rumbo, con tipo de cambio muy alejado al de la economía privada (la locura de 1CUC = 1 CUP; que afecta entre otras cosas la eficiencia de las empresas importadoras y exportadoras). Se abandonó la promesa de un CUC por cada dólar que entraba al país, haciendo que hoy en día sea casi imposible que los ciudadanos puedan cambiar libremente su moneda.

Perdonen la banalidad porque entiendo que he omitido situaciones de la historia interesantes, pero el objetivo es llegar al punto de hoy, a la incertidumbre en la que nos encontramos y a cómo intentar sobrevivir a ella con el menor daño posible.

El gobierno cubano se comprometió a mantener el cambio vigente con respecto al CUP ante cada

ENG

*Cuba faces a unique economic dilemma. If there is one thing on which we all (or almost all) agree, it is that having two currencies today causes more harm than the a priori benefits it promised back in 1994, when the very poor economic situation in which our country found itself brought about the Cuban Convertible Peso (CUC).*

*Let's put it in context. After the collapse of the socialist camp, Cuba lost its economic support. For the first time (and I am referring to the first time in its post-Columbian history) the island found itself alone before the world. Gross Domestic Product fell by more than 35% and trade was reduced by 75%. We had reached what we all know as the "Special Period."*

*To this situation we must add that the State, responsible for the country's workforce and the only employer at that time, made the decision to continue paying wages to its workers (who were not producing anything). We know the story, but just in case you don't, it's not difficult to conclude that, in an economy where there are hardly any imports, there is no production, and people continue to be paid the same, it's normal for the currency to weaken because of inflation.*

*Now I will resume the rest of the story: in a desperate but necessary measure, on July 26, 1993, President Fidel Castro authorized remittances from abroad and decriminalized the U.S. dollar. The CUC was created under the promise that for every dollar in the Cuban economy there would be a CUC, thus at that time there were three currencies operating in our economy. In 2004, in view of the persecution against dollars coming from Cuba, as part of the U.S. blockade policy, the order was given to withdraw them from the economy and to impose a tax on their entry (but not to penalize their possession as before). The business sector was going in a different direction, with an exchange rate far removed from that of the private economy (the madness of 1 CUC = 1 CUP; which affects, among other things, the efficiency of import and export companies). The promise of one CUC for every dollar that entered the country was abandoned, making it almost impossible today to freely exchange currency.*

*Forgive the banality as I understand that I have omitted interesting situations from*

BIZADVICE

**“MI RECOMENDACIÓN MÁS IMPORTANTE ES QUE ESTUDIES Y TE PREPARES PARA ESTE MOMENTO Y PARA LOS QUE VIENEN, CRÉEME ESTE CONSEJO NUNCA FALLA.”**

**“MY MOST IMPORTANT RECOMMENDATION IS THAT YOU STUDY AND PREPARE YOURSELF FOR THIS MOMENT AND FOR THOSE TO COME, BELIEVE ME THIS ADVICE NEVER FAILS.”**

# CÓMO SOBREVIVIR A LA INCERTIDUMBRE DE LA UNIFICACIÓN MONETARIA Y LA INFLACIÓN

(O AL MENOS NO MORIR EN EL INTENTO)

POR / BY: RIGO GARCÍA BERRIEL

HOW TO SURVIVE THE UNCERTAINTY OF MONETARY UNIFICATION AND INFLATION (or at least not to die in the attempt)

Comprar y almacenar alimentos no perecederos. De esta manera nos estaremos protegiendo no solo de un posible aumento vertiginoso de los precios, sino también de la escasez y desabastecimiento, la falta de insumos y las materias primas que afectan la producción.

*Buy and store non-perishable food. In this way we will be protecting ourselves not only from a possible dizzying rise in prices, but also from shortages and a lack of supplies and raw materials that affect production.*

Ajustar los precios, ya que es preferible perder una parte de la cuota de mercado, que tener pérdidas monetarias.

*Adjust prices, since it is preferable to lose a part of the market share, than to sustain monetary losses.*

Evitar las cuentas por cobrar. No podemos darnos el lujo de cobrar por nuestro trabajo menos de lo que vale. La deuda que alguien contrae con nosotros hoy puede verse afectada si el pago se realiza a futuro. Pueden pagarnos un dinero que en el momento del cobro vale mucho menos.

*Avoid accounts receivable. We cannot afford to charge less for our work than it is worth. The debt someone owes us today may be affected if payment is made in the future. They may pay us money that is worth much less at the time of collection.*

No te descapitalices. Como es natural en países como Cuba, muchas de las materias primas se obtienen en MLC, el problema viene luego, al vender nuestros productos en el mercado interno y no poseer la capacidad para readquirir las divisas.

*Don't decapitalize. As is natural in countries like Cuba, many raw materials are obtained in MLC. The problem comes later, when selling our products in the internal market and not having the capacity to repurchase the hard currencies.*

Si tiene la posibilidad, invierte en inmuebles, oro o arte. Ante períodos de incertidumbre es aconsejable contar con bienes durables que tiendan a incrementar su valor con el paso de los años

*If you have the possibility, invest in real estate, gold or art. During periods of uncertainty it is advisable to have durable goods that tend to increase in value over the years.*

Mi recomendación más importante es que estudies y te prepares para este momento y para los que vienen, créeme este consejo nunca falla.

*My most important recommendation is that you study and prepare yourself for this moment and for those to come, believe me this advice never fails.*

CUC que se encontrara en el sistema bancario. Esto nos protege de una eventual devaluación del CUC debido a su inminente fallecimiento, pero no nos asegura que el valor del CUP no se vea afectado ante las Divisas (MLC), perdiendo éste capacidad real de compra. Entonces aquí es donde llegan mis recomendaciones:



*the story, but the goal is to get to the point, to the uncertainty that we face today, and propose how to try to survive it with as little damage as possible.*

*The Cuban government committed itself to maintaining the current exchange rate with respect to the CUP before each CUC in the banking system. This protects us from an eventual devaluation of the CUC due to its imminent death, but it does not assure us that the value of the CUP will not be affected by foreign exchange rates (of freely convertible currency, MLC), losing this real purchasing power. It's here where my recommendations come into play:*

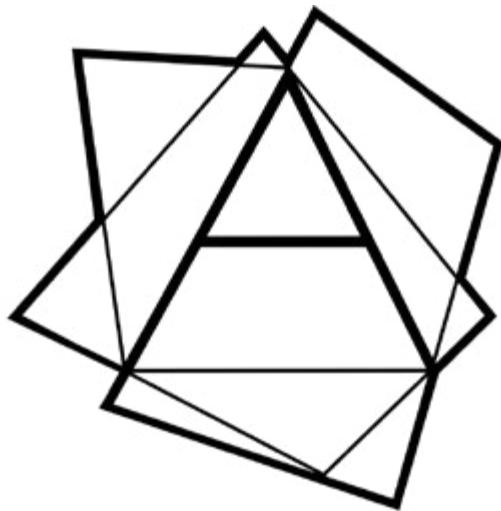


VIVA LA  
NEGOCIATION

mandao

Llevándote tus comidas  
favoritas hasta la  
puerta de casa

5 917 02 74 & 7 203 20 78



# 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

