

• ALASOLUCIONES • CORONA • DLUZVERDE • DESHIDRATADOS HABANA • APP MENSAJERÍA • VILLAREAL •

INSPIRES & MAKES IT HAPPEN

negolution

JUNE

RUTH
DÍAZ
QUINTERO

MAUROS

UN NEGOCIO
INSPIRADO
EN LA
MATERNIDAD
A BUSINESS
INSPIRED BY
MOTHERHOOD

29
ISSUE

DEUS

EXPERTOS CONTABLES

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



LA ENTREVISTA
THE INTERVIEW

18

CASO DE ÉXITO / SUCCESS STORY

08 Drones cubanos para la industria y los servicios
Cuban drones for industry and services

14 La cerveza mexicana más popular del mundo viene en empaques ecológicos
The world's most popular Mexican beer comes in eco-friendly packaging

24 MARCA DIGITAL EN CUBA / DIGITAL BRANDING IN CUBA
Apps de mensajería le roban el show al correo

Messaging apps stealing the show from email

28 GREENBIZ
¿Deshidratados en Cuba?
Dehydrated fruit in Cuba?

32 EMPREDIMIENTO SOCIAL / SOCIAL ENTREPRENEURSHIP
Dluzverde, un emprendimiento para la salud espiritual
Dluzverde: A spiritual health venture

EN PORTADA / COVER
RUTH DÍAZ QUINTERO
FOUNDERS OF MAURO'S
PHOTO: IRENE PÉREZ



negolution

DIRECCIÓN EJECUTIVA MARTA DEUS - RIGO GARCÍA MANAGER DE NEGOCIOS BUDERY DUENAS DIRECTOR CREATIVO MARCO GÓMEZ
EDICIÓN Y CORRECCIÓN DE ESTILO YISEL MARTÍNEZ GESTIÓN COMERCIAL MA. KARLA VALDÉS TRADUCCIÓN CATRIONA GOSS
FOTOGRAFÍA IRENE PÉREZ - ISMAEL FRANCISCO COLABORADORES RICARDO TORRES - ONIEL SANTANA - CHARLY MORALES -
LESTER UPIERRE - MARIA DEL CARMEN RAMÓN - LISANDRA ANDRÉS COTS - DANAY GALLETI - CLAUDIA YILÉN
TLF: 55396607 / www.negolution.com / negolution@gmail.com / @negolution negolution @negolution

SERVICIO A DOMICILIO

Estamos en:

Marianao - 72610091 / 59160906 (Telegram)
Miramar - 51473439 / 51468251 (Telegram)
La Lisa - 72718794 / 51468042 (Telegram)
Playa - 72723909 / 59428028 (Telegram)



contents

JUNE

ISSUE 29

14

38 LA COLUMNA THE COLUMN

Los beneficios de hacer de tu negocio una industria creativa
The benefits of making your business a creative industry

48 INBEST

Importar y exportar en el sector privado.
Producciones van, beneficios ¿viene?
Importing and exporting in the private sector.
Produce that leaves, profits that return?

56 PITCH

¿Cómo comenzar un negocio ecológico en tiempos de Covid-19?
How to start an ecological business in times of COVID-19?

60 BIZADVICE

¿Cómo ser uno mismo?
How to be yourself?

56



60



28



"FRIENDS, SHARE,
COMMENT AND
TALK ABOUT OUR
COMMUNITY OF
NEGOLUTIONARIES.

OUR MISSION IS
TO SUPPORT AND
INSPIRE YOU AND
WE NEED YOUR
HELP TO DO IT"

@negolution
negolution
@negolution

INSPIRES
& MAKES IT
HAPPEN

Suscribe at : negolution@gmail.com



Queridos Negolucionarios! Qué buenos estar de vuelta con ustedes... ¿Ya se vacunaron? Espero que para la fecha que lean esto, lo hayan hecho o estén a punto. La verdad me da mucha alegría saber nos queda menos para una nueva "normalidad". Nunca pensamos que nuestras vidas fueran tan preciadas, yo creo que, esta generación valorará mucho el tiempo al aire libre, la playa, estar con los amigos y la familia; y aprovechar mucho más los ratos que nos da la vida, tal vez, ¿para emprender? Leer Negolution y buscar ideas de cómo hacerlo. Ojalá seamos fuentes de inspiración para ti.

En este número les traemos historias de cómo algunas de las grandes marcas están intentando hacerse más "verdes". El medio ambiente es una preocupación de todos y la cerveza Corona lo demuestra con sus empaques sostenibles. Nuestra portada es una joven mujer que se reinventa, bailarina, madre y con un negocio para niños; Mauro's es diversión, hecho de manera artesanal y con mucho amor.

Para la relajación y la meditación, D'luzverde nos asiste. Los emprende-

"AMIGOS, COMPARTAN,
COMENTEN Y HABLEN DE
NUESTRA COMUNIDAD DE
NEGOLUCIONARIOS, NUESTRA
MISIÓN ES APOYARLOS E
INSPIRARLOS Y NECESITAMOS
SU AYUDA PARA HACERLO"

DEAR NEGOLUTIONARY



dores andamos en mil cosas: el negocio, los empleados, la materia prima, los impuestos, la familia...en fin, que con Kundalini Yoga podemos estirarnos, respirar y lograr esa paz que tanto ansiamos. También, mis amigos de Alasoluciones, han tenido un "boom" espectacular. Las personas no imaginaron que se podían hacer drones en Cuba, pues ahí los tienen, no se pierdan su historia y no dejen de seguir sus pasos, que esos muchachos van lejos.

Amigos, comparten, comenten y hablen de nuestra comunidad de negolucionarios, nuestra misión es apoyarlos e inspirarlos y necesitamos su ayuda para hacerlo. El camino no es fácil, ni color rosa, pero lo intentamos cada día y no paramos hasta conseguir nuestros sueños, ustedes tampoco paren hasta que los consigan!



Dear Negolucionaries! It's so good to be here with you again. Have you been vaccinated? I hope that by the time you read this, you have already, or are about to. It really makes me happy to know that we are getting closer to a new "normality." We never thought that our daily lives would be so precious. I believe that this generation will value

time outdoors, the beach, being with friends and family; and take advantage of the moments that life offers us, perhaps, to become entrepreneurs? Read Negolution and look for ideas on how to. May we be a source of inspiration for you.

In this issue we bring you stories of how some of the big brands are trying to become "greener." The environment is everyone's concern and Corona beer proves it with its sustainable packaging. Our cover story is a young woman reinventing herself: a dancer, a mother and a business aimed at children - Mauro's is fun, handcrafted and made with love.

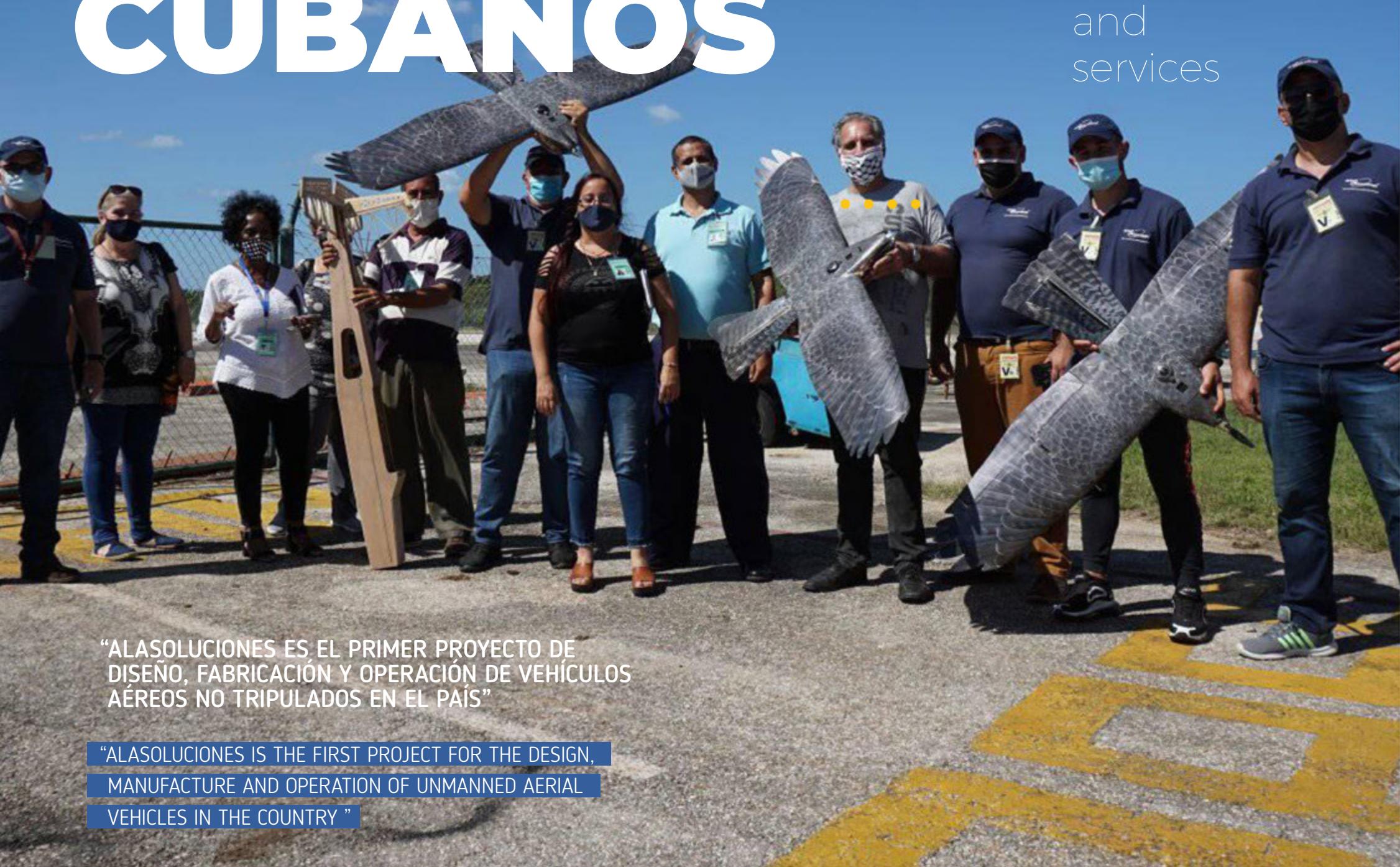
For relaxation and meditation, D'luzverde assists us. Entrepreneurs are caught up in a thousand things at any one time: business, employees, raw materials, taxes, family. In short, with Kundalini Yoga we can stretch, breathe and achieve that inner peace we crave. Also, my friends at Alasoluciones have seen a spectacular boom. Nobody imagined that drones could be made in Cuba. Well there they are - do not miss their story and keep following their footsteps, these guys are going far.

Friends, share, comment and talk about our community of negolucionaries. Our mission is to support and inspire you and we need your help to do it. The road is not easy, nor is it rosy, but we try every day and we will not stop until we achieve our dreams. So don't you stop until you achieve them too!

MARTA DEUS

para la industria y los servicios

DRONES CUBANOS



“ALASOLUCIONES ES EL PRIMER PROYECTO DE DISEÑO, FABRICACIÓN Y OPERACIÓN DE VEHÍCULOS AÉREOS NO TRIPULADOS EN EL PAÍS”

“ALASOLUCIONES IS THE FIRST PROJECT FOR THE DESIGN, MANUFACTURE AND OPERATION OF UNMANNED AERIAL VEHICLES IN THE COUNTRY”

PHOTOS: ALASOLUCIONES
POR / BY: LISANDRA ANDRÉS

Cuban
drones
for industry
and
services

E

rik Carmona, joven ingeniero capitalino, lidera junto a otros amigos, un proyecto tecnológico en Cuba que tiene todas las potencialidades para convertirse en el futuro, en una empresa de base tecnológica.

AlaSoluciones es el nombre de esta iniciativa de trabajadores por cuenta propia enfocada en el desarrollo de vehículos aéreos no tripulados, destinados a la industria y los servicios. Cuatro socios fundadores vieron nacer este proyecto en el año 2017, pero hoy trabajan en él 8 personas con diferentes formaciones: ingenieros mecánicos, informáticos, agrónomos y técnicos, pero todos aeromodelistas.

Han desarrollado hasta el momento cuatro prototipos de drones. El primero tiene una cámara fotográfica que guarda las coordenadas del lugar donde toma las fotos y luego a partir de esas imágenes se pueden elaborar mapas, catastros de ciudades, proyectos para comprobar el estado de los bosques, o calcular volúmenes de minas a cielo abierto.

Otro sistema es el de cetrería robótica, un dron con forma de gavilán, que imita el sonido del pájaro en vuelo y está diseñado para espantar aves en lugares donde se necesita; por ejemplo en los aeropuertos, o cultivos como el arroz, donde causan grandes estragos. Este dron permite alejar a las aves de estos lugares sin necesidad de matarlas o causarles daño.

“Los drones con forma de halcón surgieron porque la Empresa Cubana de Aeropuer-

ENG

Erik Carmona, a young engineer from Havana, together with other friends, leads a technological project that has all the potential to become a technology-based company in the future.

AlaSoluciones is the name of this private initiative, focused on the development of unmanned aerial vehicles for industry and services. Four founding partners saw the birth of the project in 2017, but today eight people with different backgrounds are working on it: mechanical engineers, computer scientists, agronomists and technicians, but all aeromodellers.

They have so far developed four drone prototypes. The first has a camera that stores the coordinates of the site where it takes the photos. These images can then be used to create maps, urban land surveys, projects to check the state of forests, or calculate the volume of open-pit mines.

Another system is based on robotic falconry, with a drone shaped like a sparrowhawk, that imitates the sound of the bird in flight and is designed to scare away birds in places where it is needed. For example at airports, or to protect crops such as rice, where birds can wreak havoc. The drone makes it possible to drive the animals away without killing or harming them.

The hawk-shaped drones came about because the Cuban Airport and Aeronautics Services Enterprise did not have its own model aircraft, but instead rented them from Spanish companies, and it was necessary to replace this import of services,” Erick notes.



**DEJA QUE
VENGAN
A TI**

- COMBOS DE COCTELERÍA
- BOTELLAS
- CÓCTELES RTD
- MIXERS Y EXTRAS



Abierto todos
los días



De 12:00PM
a 7:00PM

LOS PEDIDOS SON POR WHATSAPP AL +53 59 244343

tos y Servicios Aeroportuarios no tenía una aeronave de aeromodelismo propia, sino que la rentaban, y era necesario sustituir esta importación de servicios", cuenta Erick.

Este halcón es un dron completamente automático, del cual hay 3 prototipos realizados, y tiene además el mérito de ser la primera aeronave cubana que aterriza de manera automática.

Otro dron desarrollado en AlaSoluciones es casi multifuncional, pues se usa básicamente para probar los algoritmos y sistemas de control creados por el equipo.

Y el cuarto es un dron de superficie acuática diseñado especialmente para el trabajo de medición de profundidad en las presas cubanas, que permitirá hacer un levantamiento de los volúmenes reales de agua que existen en los embalses del país.

"Ahora mismo estamos desarrollando un dron de varias hélices para la fumigación, un proyecto ambicioso, pues se trata de un dron grande que va a cargar 12 litros de líquido para fumigar", cuenta Erick.

También trabajan en la creación de un dron atado para ETECSA, con alimentación por cable, lo que le permitirá volar indefinidamente. Su objetivo es dar cobertura móvil a zonas de difícil acceso. Igualmente, se podrá utilizar cuando las antenas de telecomunicaciones se vean afectadas, por ejemplo, ante eventos meteorológicos; este dron asumiría la cobertura telefónica en esas zonas.

En marzo de este año suscribieron su primer contrato con el Parque Científico-Tecnológico de La Habana, que oficializa la ejecución del proyecto Diseño, fabricación y operación de Vehículos No Tripulados (VTN), un acuerdo que brindará servicios de valor añadido a sectores estratégicos de la economía, los cuales impactan en el desarrollo del país.

Otra línea en la que pretenden incursionar a raíz de la nueva asociación es en la agricultura de precisión, donde los VNT ayudarían a captar información importante y evaluar las condiciones de los terrenos monitoreados, además de la opción de fumigar por áreas.

“AHORA MISMO
ESTAMOS
DESARROLLANDO
UN DRON DE
VARIAS HÉLICES
PARA LA
FUMIGACIÓN”

“RIGHT NOW WE
ARE DEVELOPING
A MULTI-ROTOR
DRONE FOR
FUMIGATION”

This hawk is a fully automatic drone, of which 3 prototypes have been made, and it also has the merit of being the first Cuban aircraft to land automatically.

Another drone developed by AlaSoluciones is almost multifunctional, since it is basically used to test the algorithms and control systems created by the team.

And the fourth is an aquatic surface drone specially designed for depth measurement work in Cuban reservoirs, to calculate the real volumes of water they hold.

"Right now we are developing a multi-rotor drone for fumigation, an ambitious project, since it is a large drone that will carry 12 liters of liquid for fumigation," Erick explains.

Their team is also working on the creation of a tethered drone for ETECSA, with cable power, which will allow it to fly indefinitely. The objective is to provide mobile coverage to difficult-to-access areas. Likewise, it could be used when telecommunications antennas are affected, for example, due to meteorological events, with the drone assuming telephone coverage.

In March of this year, the team signed their first contract with the Scientific-Technology Park of Havana, which formalizes the execution of the Design, Manufacture and Operation of Unmanned Aerial Vehicles (UAVs) project, an agreement that will provide value-added services to strategic sectors of the economy, which have an impact on the country's development.



El alto valor innovador de AlaSoluciones, al implementar una tecnología comúnmente asociada a países desarrollados, y su rápido avance en relación con otras iniciativas de la cartera del Parque, hicieron posible que fuese el primer proyecto que se oficializa en este espacio.

Sin grandes recursos, pero sí con mucha inventiva y curiosidad por investigar, equivocarse y acertar, los muchachos de AlaSoluciones demuestran que en Cuba también se pueden desarrollar tecnologías de primera, y que incluso estas propuestas pueden venir de la mano del emprendimiento privado.

Another area they intend to venture into as a result of the new partnership is precision agriculture, where the UAVs would help capture important information and assess the conditions of monitored land, in addition to the option of area-based spraying.

The high innovative value of AlaSoluciones, by implementing a technology commonly associated with developed countries, and its rapid progress compared to other initiatives in the Park's portfolio, led it to become the first project to be made official in this space.

Without large resources, but with a lot of inventiveness and curiosity to investigate, make mistakes and get it right, the guys from AlaSoluciones show that first-rate technologies can also be developed in Cuba, and that these proposals can even emerge from private entrepreneurship.

"LOS MUCHACHOS DE ALASOLUCIONES DEMUESTRAN QUE EN CUBA TAMBIÉN SE PUEDEN DESARROLLAR TECNOLOGÍAS DE PRIMERA"

"THE GUYS FROM ALASOLUCIONES SHOW THAT FIRST-RATE TECHNOLOGIES CAN ALSO BE DEVELOPED IN CUBA"

• • •

D'Marie
CENTRO HOLÍSTICO
D'BIENESTAR

MASAJES
REIKI
RADIESTECIA
MEDITACIÓN
FACIAL
MICRODERMOABRASIÓN

Línea 63 e/M y N, piso 2, apto 21 Vedado
7 832 06 69 | 5 294 27 06 | 5 264 40 98
dmarie.bienestar@gmail.com
fb: D'MARIE Centro Holístico de Bienestar



• a mad woman has mad ideas •





La cerveza mexicana más popular del mundo viene en empaques ecológicos

The world's most popular Mexican beer comes in eco-friendly packaging

POR / BY: MARÍA DEL CARMEN RAMÓN



"CORONA NO SOLO SE HA CONVERTIDO EN UN FENÓMENO GLOBAL QUE SE DISFRUTA EN MÁS DE 180 PAÍSES, SINO QUE TRAS EL IMPACTO DE LA COVID-19 ES HOY, LA PRIMERA MARCA DE BEBIDAS QUE REUTILIZA SU CEBADA PARA ELABORAR EMPAQUES SOSTENIBLES"

"CORONA HAS NOT ONLY BECOME A GLOBAL PHENOMENON ENJOYED IN MORE THAN 180 COUNTRIES, BUT FOLLOWING THE IMPACT OF COVID-19, IT IS NOW THE FIRST BEVERAGE BRAND TO REUSE ITS BARLEY FOR SUSTAINABLE PACKAGING"

Cuando se desató la pandemia del coronavirus, algunos pensaron que la popular cerveza mexicana Corona se vería afectada, no solo por la caída de las economías a nivel global, sino también por la asociación de su nombre con el virus. Sin embargo, la realidad fue que las ventas alcanzaron cifras similares a las de 2019. Más allá de eso, justo en marzo de este año, Corona se convirtió en la primera marca de bebidas que apuesta por el uso de empaques sostenibles, a partir de la reutilización del excedente de la cebada.

Esta idea de los científicos que integran el Centro Global de Tecnología e Innovación del consorcio Anheuser-Bush InBev, propietario de la marca, reafirma el compromiso del consorcio con el medio ambiente. Ahora, en lugar de desechar el tallo de la cebada, como era habitual, la marca lo trabaja con madera reciclada para crear su embalaje.

De esta forma, Corona se convierte en la primera marca en el mundo que emplea esta innovadora tecnología, lo cual le permitirá en el futuro eliminar la necesidad de utilizar los árboles de los bosques como materia prima en su cadena de suministros.

Con este proceso se reduce hasta en un 90% la utilización del agua y la energía para elaborar los envases, y el cartón que surge es más resistente y duradero, por lo que facilita su transportación.

La marca, conectada con el cuidado del medio ambiente y el mundo natural, lleva 3 años desarrollando nuevas tecnologías y procesos que imitan

ENG When the coronavirus pandemic broke out, some thought that the popular Mexican beer Corona would be affected, not only because of the global economic downturn, but also because of the association of its name with the virus. However, the reality was that sales reached similar figures to 2019. In addition, in March of this year, Corona became the first beverage brand to adopt the use of sustainable packaging, based on the use of leftover barley straw.

This idea of the scientists who make up brand owner AB InBev's Global Innovation and Technology Center (GITEC), reaffirms the consortium's commitment to the environment. Now, instead of discarding barley straw, as was customary, the brand combines it with 100% recycled wood fibers to create its packaging.

In this way, Corona becomes the first brand in the world to use this innovative technology, which will allow it to eliminate the need to use virgin trees

CASO DE ÉXITO / SUCCESS STORY

and raw material in its supply chain in the future.

This process uses 90% less water along with less energy in its production and the resulting packaging is more strong and durable, facilitating its transportation.

The brand, linked to care of the environment and the natural world, has been developing new technologies and processes that mimic the way nature works, to form a natural cycle where no element is wasted; but its success story started in 1922.

It all began when a group of immigrants from Spain, led by Braulio Iriarte and Martín Oyamburu, decided to join together to form Grupo Modelo. Three years later, the first brewery was completed.

In 1926, the company began to brew its second beer and decided to call it "Corona," without imagining that, ten years after its creation, Corona Extra would become the best-selling Mexican beer in the country.

In the seventies, Grupo Modelo entered the U.S. market, supported by the thousands of Mexican immigrants who were already familiar with its beverages. Then, in the eighties, it began to expand into South America and Europe. Currently, Corona Extra, a Pilsner-type beer with 4.5% alcohol, is the best-selling imported beer in the United States.



"CON ESTE PROCESO SE REDUCE HASTA EN UN 90% LA UTILIZACIÓN DEL AGUA Y LA ENERGÍA PARA ELABORAR LOS ENVASES"

"THIS PROCESS USES 90% LESS WATER ALONG WITH LESS ENERGY IN ITS PRODUCTION"

el funcionamiento de la naturaleza, teniendo un ciclo natural en donde ningún elemento se desperdicie; pero su historia de éxito comenzó en 1922.

Todo inició cuando un grupo de inmigrantes provenientes de España, liderados por Braulio Iriarte y Martín Oyamburu, decidieron unirse para formar el Grupo Modelo. Tres años después, ya estaba concluida la primera cervecería.

En 1926 la empresa comenzó a elaborar su segunda cerveza y decidieron llamarla "Corona", sin imaginar que, diez años después de creada, Corona Extra se convertiría en la cerveza mexicana más vendida en el país.

En la década del setenta del siglo pasado el Grupo Modelo penetró en el mercado estadounidense, amparada por los miles de emigrantes mexicanos que ya conocían sus bebidas. Luego, en los años ochenta, comenzó la expansión por Sudamérica y Europa. Actualmente Corona Extra, una cerveza tipo Pilsner, con 4,5 grados de alcohol, es la cerveza de importación más vendida en Estados Unidos.

El Grupo Modelo tiene en su portafolio 17 cervezas nacionales, entre ellas Corona Extra, junto a Victoria, Pacífico, Negra Modelo, Modelo Especial y León, y cuenta además con diez plantas cerveceras distribuidas por todo México; dos malterías, un consorcio vidriero, una fábrica de envases de aluminio y agencias inmobiliarias.

combos familiares

PARA 4 PERSONAS

\$2000

- 10 Rollitos Primavera
- 50 Piezas de Sushi
- Arroz Frito
- Postre
- Líquidos (4)

\$2600

- 10 Rollitos Primavera
- 30 Piezas de Sushi
- 4 Platos Fuertes
A elegir: Camarón, Cerdo, Pollo o Pescado)
- Arroz Frito
- Postre
- Líquidos (4)

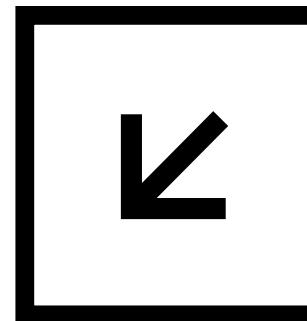
FUMIYA JAPÓNÉS
RESTAURANTE JAPONÉS

(+53) 5 283 21 88 (+53) 7 833 79 39

Grupo Modelo has 17 domestic beers in its portfolio, including Corona Extra, along with Victoria, Pacífico, Negra Modelo, Modelo Especial and León, and also has ten brewing plants distributed throughout Mexico; two malting plants, a glass consortium, an aluminum container factory and real estate agencies.

"LA MARCA, LLEVA 3 AÑOS DESARROLLANDO NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PROCESOS QUE IMITAN EL FUNCIONAMIENTO DE LA NATURALEZA"

"THE BRAND, LINKED TO CARE OF THE ENVIRONMENT AND THE NATURAL WORLD, HAS BEEN DEVELOPING NEW TECHNOLOGIES AND PROCESSES THAT MIMIC THE WAY NATURE WORKS"



ARTPRINT

IMPRIME TUS IDEAS

CALLE 9NA NO. 4203

E/ 42 Y 44 PLAYA

(53) 7 203 81 23

artprintcu@gmail.com

MAURO'S



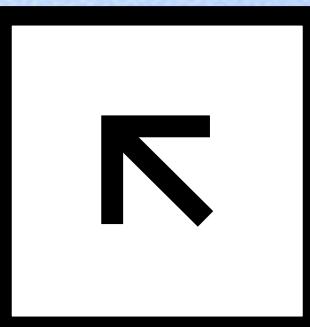
un negocio inspirado
en la maternidad

A business inspired
by motherhood

ENG

For children a swing is authentic fun, offering a sense of freedom and stimulating their imagination. That's why Mauro's, a family business as young as its proposals, promotes the creation of swings for babies; a novel initiative on the Cuban entrepreneurship scene.

Main manager, Ruth Díaz Quintero, comes from the art world, specifically the Habana Compas Dance company, known for its unique style: performances using different percussion instru-



"EL COLUMPIO
CONSTITUYE PARA
LOS NIÑOS DIVERSIÓN
AUTÉNTICA,
SENSACIÓN DE
LIBERTAD Y ESTÍMULO
A LA IMAGINACIÓN"

El columpio constituye para los niños diversión auténtica, sensación de libertad y estímulo a la imaginación, de ahí que Mauro's, un negocio familiar tan joven como sus propuestas, impulse la creación de mecedoras para bebés y resulte, por tanto, una iniciativa novedosa en el panorama del emprendimiento cubano.

Su principal gestora, Ruth Díaz Quintero, proviene del mundo del arte, especialmente de la compañía Habana Compas Dance, reconocida por su estilo único: la ejecución de diversos instrumentos de percusión combinada

"FOR CHILDREN A SWING IS AUTHENTIC FUN, OFFERING A SENSE OF FREEDOM AND STIMULATING THEIR IMAGINATION"

con movimientos de danza contemporánea, ritmos cubanos y africanos.

Ese espíritu creativo, sensibilidad y el reciente nacimiento de su pequeño Mauro inspiraron a la bailarina y músico, a crear el primer columpio para su bebé cuando cumplió 6 meses, con la colaboración de Ana, la tía de su esposo, en las labores de costura, y su tío Ricard, en los trabajos de madera.

“Cuando vi su carita de felicidad pensé en esa opción, destinada a las madres y padres que hacen hasta lo imposible por ver a sus hijos felices, sobre todo, en tiempos tan duros como los actuales, donde salir a jugar o pasear no es una opción por la pandemia de Covid-19”, explica Ruth.

¿Qué soluciones brindas a tus clientes y cómo contribuyes al proceso de cuidado de los niños?

• • • •

ments combined with contemporary dance movements, Cuban and African rhythms.

That creative spirit, sensitivity and the recent birth of her little Mauro inspired the dancer and musician to create the first swing for her baby when he turned 6 months old. The piece was a result of the collaboration of Ana, her husband's aunt, in terms of the sewing, and her uncle Ricard, who did the woodwork.

“When I saw his happy face, I thought of this option for mothers and fathers who go to great lengths to see their children happy, especially in times as hard as these, where going out to play or take a walk is not an option due to the COVID-19 pandemic,” Ruth explains.

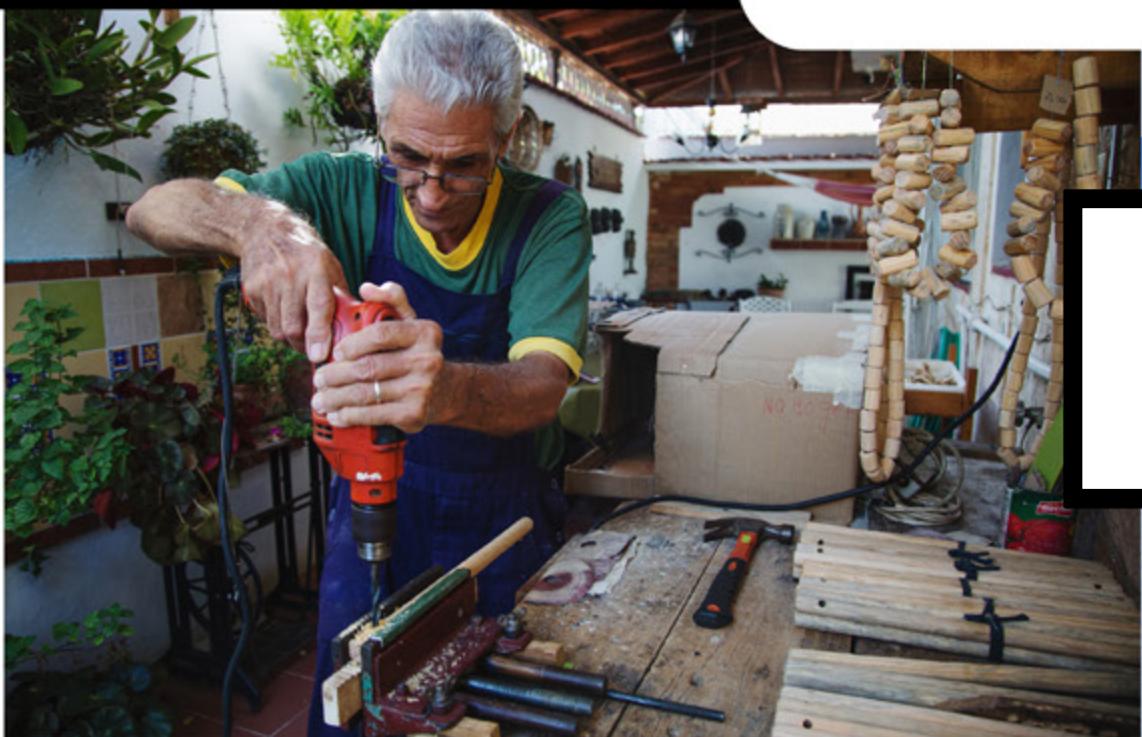
What solutions do you provide for your clients and how do you contribute to the childcare process?

“For babies this constitutes healthy and wholesome fun that helps them develop play and independence. Based on my own experience, I feel that a unique moment of complicity is established, and with just a little stimulus, the child laughs out loud.”

How feasible is this type of business in Cuba?

“We are experiencing difficult times as a result of the health and economic crisis and the existence of few resources that affect any business in the country. However, inventiveness,

“WHEN I SAW HIS HAPPY FACE, I THOUGHT OF THIS OPTION FOR MOTHERS AND FATHERS WHO GO TO GREAT LENGTHS TO SEE THEIR CHILDREN HAPPY”



“Para los bebés constituye una diversión sana y saludable que les ayuda al desarrollo del juego y la independencia. Desde mi propia experiencia siento que se establece un momento único de complicidad y que con solo unos pocos impulsos el niño ríe a carcajadas”.

¿Cuán factible resulta este tipo de negocio en Cuba?

“Vivimos momentos difíciles como consecuencia de la crisis sanitaria, económica y la existencia de pocos recursos que afectan cualquier negocio en el país. No obstante, la inventiva, la creatividad y la necesidad de salir adelante, determina el cumplimiento y crecimiento de los proyectos. Primero fue un hobby, una válvula de escape frente al encierro y ante la urgencia de sentirme útil. Luego al ver la demanda, asumí el negocio con mucha seriedad. Hoy recibimos pedidos de varias provincias y nuestras creaciones están en países como Estados Unidos”.

¿Cómo funciona el proceso entre Mauro's y los potenciales clientes?

“Mis primeros clientes fueron amigas, conocidas de grupos de WhatsApp y vecinos. Tengo la ventaja de que soy madre primeriza de un bebé con el rango de edad para utilizar los columpios que hago. Entonces, se establece una hermandad entre mis clientas y yo, porque buscamos lo mismo, tenemos las mismas preocupaciones, nos damos consejos o nos avisamos dónde hay determinado producto. Me comunican si sacan alguna tela que me pueda servir y en qué tienda. Incluso, las que les



creativity and the need to get ahead determine the fulfillment and growth of the projects. First it was a hobby, an outlet in the face of confinement and the urgency to feel useful. Then, when I saw the demand, I took the business very seriously. Today we receive orders from several provinces and our creations are in countries like the United States.”

How does the process between Mauro's and potential clients work?

“My first customers were friends, acquaintances from WhatsApp groups and neighbors. I have the advantage of being a first-time mother of a baby with the age range to use the swings I make. So, a sisterhood is established between me and my clients because we are looking for



“CUANDO VI SU CARITA DE FELICIDAD PENSÉ EN ESA OPCIÓN, DESTINADA A LAS MADRES Y PADRES QUE HACEN HASTA LO IMPOSIBLE POR VER A SUS HIJOS FELICES”



“GARANTIZAMOS CALIDAD Y BUEN SERVICIO, CUMPLIMOS CON LAS FECHAS DE ENTREGA Y PERSONALIZAMOS CADA COLUMPIO”

“WE GUARANTEE QUALITY AND GOOD SERVICE, WE MEET DELIVERY DATES AND WE PERSONALIZE EACH SWING”

compraron uno a sus hijos, ahora me solicitan otros para los sobrinos. Es muy bonito y hasta simpático, porque me mandan fotos y videos de los bebés super contentos y luego dormidos en el columpio; y todo eso lo viví yo también”.

¿Cómo distribuyen los roles en el negocio?

“Todo se realiza en familia y el trabajo en equipo es fundamental. Cuento con la ayuda de Ana, como costurera; mi cuñada Jenny, en el montaje de los columpios el trenzado de las sogas y otras funciones; mi tío Ricard imprescindible en la creación de los palos para el soporte del columpio y, por supuesto, la asistencia fundamental de mi esposo Carlos que ha sido mi mano derecha”.

En la confección, los profesionales de Mauro's emplean telas, madera y sogas; los diseños originales nacen de la creatividad del equipo o son pedidos especiales de los clientes; e incorporan motivos infantiles como elefantes, jirafas, osos, conejos, carros, unicornios, coronas y, los más populares, Mickey y Minnie.

Como valor agregado o sello distintivo, incorporan al producto el nombre del bebé bordado. “Garantizamos calidad y buen servicio, cumplimos con las fechas de entrega y personalizamos cada columpio. Llegan a los hogares para dar vida, causar felicidad, robar sonrisas y hacer feliz al más pequeño de la casa”, concluye.



“LLEGAN A LOS HOGARES PARA DAR VIDA, CAUSAR FELICIDAD, ROBAR SONRISAS Y HACER FELIZ AL MÁS PEQUEÑO DE LA CASA”

“THEY ARRIVE AT HOMES TO BRING LIFE, HAPPINESS, SMILES AND MAKE THE SMALLEST PEOPLE OF THE HOUSE HAPPY”

the same thing, we have the same concerns, we give each other advice or let each other know where there is a certain product. They let me know if any fabric that I can use comes into stock and in which store. Those who bought one for their children now ask me for others for their nephews and nieces. It's really great and enjoyable, because they even send me photos and videos of the babies being very happy and then sleeping in the swing, and I experienced all of that myself.

How do you distribute the roles in the business?

“Everything is done as a family and teamwork is fundamental. I count on the help of Ana, as a seamstress; my sister-in-law Jenny, in the assembly of the swings, the braiding of the ropes and other functions; my uncle Ricard, essential in the creation of the poles that support the swing and, of course, the fundamental assistance of my husband Carlos who has been my right hand.”

Mauro's professionals use fabrics, wood and ropes in the manufacturing process; the original designs are born from the team's creativity or are special requests from customers and incorporate children's motifs such as elephants, giraffes, bears, rabbits, cars, unicorns, crowns and, the most popular ones, Mickey and Minnie.

As an added value or distinctive hallmark, they incorporate the baby's name embroidered on the product. “We guarantee quality and good service, we meet delivery dates and we personalize each swing. They arrive at homes to bring life, happiness, smiles and make the smallest people of the house happy,” she concludes.




GERBET



APPS DE MENSAJERÍA CORREO

LE ROBAN EL SHOW AL

C

uando en 2018 los cubanos pudieron sentarse, desde la tranquilidad de sus hogares a navegar en Internet, quedaban atrás varios años de conectividad irregular. En aquella época, recurrimos a las zonas wifi habilitadas por la Empresa de Telecomunicaciones de Cuba (ETECSA), única proveedora del servicio; y en la que muchas veces a la intemperie, le huímos al sol, el sereno y hasta la lluvia.

Una mayor comodidad para el acceso a Internet ha redundado, como es lógico, en un aumento de los usuarios, tal y como confirman datos recientes emitidos por el Ministerio de las Comunicaciones: más de 7 millones de cuba-

• • •

ENG

Several years of unstable connectivity were left behind when in 2018 Cubans were able to sit down, from the tranquility of their own homes, to surf the Internet. Up until that time, we resorted to the WiFi zones enabled by the Telecommunications Company of Cuba (ETECSA), the only service provider; and often had to brace or flee the harsh sun or the rain.

More convenient Internet access has logically resulted in an increase in the number of users, as confirmed by recent data issued by the Ministry of Communications: more than 7 million Cubans now access the Internet by different means; 4.2 million of them do so through mobile data.

The figure is enough to understand a phenomenon that has been growing in recent months, especially following the outbreak of the COVID-19 pandemic: the significant increase in Internet users who use instant messaging applications and the simultaneously significant fall in those who use email.

nos llegan a Internet por diferentes vías; de ellos, 4.2 millones lo hacen a través de datos móviles.

La cifra basta para comprender un fenómeno que ha venido acrecentándose en los últimos meses, sobre todo a raíz de la irrupción de la pandemia de Covid-19 en la realidad nacional: el incremento notable de internautas que emplean las aplicaciones de mensajería instantánea y la disminución, también significativa, de los que usan el correo electrónico.

Si bien durante mucho tiempo el cubano recurrió a apps surgidas del ingenio criollo como Sijú, por ejemplo, lo cierto es que con el despegue de los datos móviles han terminado imponiéndose aplicaciones como WhatsApp, Telegram y Messenger, que son también líderes mundiales en el cambiante escenario de la mensajería instantánea.

Los usuarios cubanos dan fe de su predilección por estas herramientas por encima del correo electrónico, del que tampoco prescinden, sino que reservan para la comunicación más formal, el envío de documentación que algunos califican como "más seria" y las gestiones empresariales de índole oficial.

Entre las ventajas de las apps de mensajería figura la posibilidad de ver quién está conectado, entablar una conversación en tiempo real, resolver problemas y tomar decisiones en cuestión de segundos, en lugar de esperar una respuesta por e-mail que puede tardar días.

Todo ello, sin embargo, se subordina a una variable que es determinante en Cuba: el consumo de datos de cada una de estas apps, que pueden resultar más o menos eficientes, en dependencia de si el usuario mantiene los datos móviles activados a tiempo completo o solo por momentos.

Según la web italiana SosTariffe.it, que analizó el consumo de datos por hora de las aplicaciones más utilizadas en el mundo, Telegram es la plataforma que menos datos consume, seguida por WhatsApp, y más atrás Messenger, que clasifica —los usuarios cubanos pueden dar fe de ello— como una de las apps que más "megas" gasta. En el contexto cubano, en el que median elevados costos de acceso a Internet, este dato resulta determinante.

No obstante, en la preeminencia de la comunicación instantánea, el correo electrónico se niega a morir y para ello se reinventa constantemente, adicionando prestaciones y servicios a los que el usuario puede acceder en cuanto abre la bandeja de entrada, ese espacio que, pese a no estar de moda, mantiene viva la ilusión de privacidad de la antigua correspondencia.

"LOS USUARIOS CUBANOS DAN FE DE SU PREDILECCIÓN POR ESTAS HERRAMIENTAS POR ENCIMA DEL CORREO ELECTRÓNICO, DEL QUE TAMPOCO PRESCINDEN"

"CUBAN USERS ATTEST TO THEIR PREFERENCE FOR THESE TOOLS OVER EMAIL, WHICH THEY HAVE NOT COMPLETELY DISPENSED OF EITHER"



Although for a long time Cubans resorted to apps that emerged from Cuban ingenuity such as Sijú, for example, the truth is that with the takeoff of mobile data, applications such as WhatsApp, Telegram and Messenger, world leaders in the ever-changing scenario of instant messaging, have become dominant.

Cuban users attest to their preference for these tools over email, which they have not completely dispensed of either, but reserve for more formal communication, such as the sending of documentation that some describe as "more serious" and business of an official nature.

Among the advantages of messaging apps is the possibility of seeing who is online, having a conversation in real time, solving problems and making decisions in a matter of seconds, instead of waiting for an email response that can take days.

All this, however, is subordinated to a variable that is a determining factor in Cuba: the data consumption of each of these apps, which can vary, depending on whether the user keeps their mobile data activated full time or just for a few moments.

According to the Italian website SosTariffe.it, which analyzed the hourly data consumption of the most used applications in the world, Telegram is the platform that consumes the least data, followed by WhatsApp, and further behind Messenger, which ranks — and Cuban users can attest to this — as one of the apps that uses the most "megas." In the Cuban context, where Internet access costs are high, this data use is decisive.

However, despite the preeminence of instant communication, email refuses to die and is constantly reinventing itself, adding features and services that users can access as soon as they open their inbox, a space that, despite being out of fashion, keeps alive the illusion of privacy of the older forms of correspondence.



GERBET



Gerbet es la primera agencia de servicios digitales de Cuba, cuenta con una cartera de servicios especializada en desarrollo web, marketing digital y diseño gráfico.

Agencia de Servicios Digitales

- Desarrollo Web
- Comunicación y Marketing Digital
- Diseño Gráfico

www.gerbet.net

gerbet@gerbet.net / +53 53027371



DEHYDRATED FRUIT IN CUBA?

LA RESPUESTA ES SÍ, Y NO PRECISAMENTE POR EL CLIMA, SE TRATA DE UN GRUPO DE CINCO AMIGOS EMPRENDEDORES QUE SON PIONEROS EN

LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS DESHIDRATADOS A BASE DE FRUTAS TROPICALES EN LA CAPITAL CUBANA.



PHOTOS: DESHIDRATADOS HABANA

POR / BY: LISANDRA ANDRÉS

¿DESHIDRATADOS EN CUBA?

The answer is yes, and it's not down to the climate. A group of five enterprising friends in the Cuban capital have become pioneers in the production of dehydrated products based on tropical fruits



Patricia Ramos, Oscar Fernández, Maylex Darias, Ingrid López y Ricardo Fernández, son la clase de emprendedores que nunca se dan por vencidos. Incluso del peor momento de cierre en el país para la actividad económica, a causa de la pandemia de Covid-19, supieron sacar buenas ideas y aventurarse en un emprendimiento biosaludable.

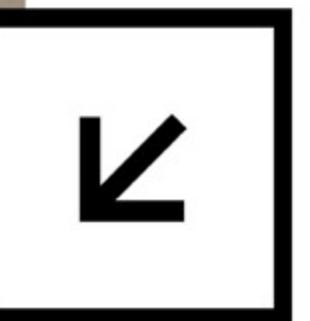
A causa del coronavirus la actividad turística en país se detuvo, y con cero llegadas de visitantes a la Isla, Patricia y Oscar vieron prácticamente cerrada su vía de

ENG *Patricia Ramos, Oscar Fernández, Maylex Darias, Ingrid López and Ricardo Fernández are the kind of entrepreneurs who never give up. Even during the worst moments with the suspension of economic activities in the country due to the COVID-19 pandemic, they managed to come up with good ideas and start up a bio-health enterprise.*

Because of the coronavirus, tourism came to a stop, and with zero arrivals of visitors to the island, Patricia and Oscar saw their normal means of personal income practically disappear. Thus, they came up with the idea of trying new things and investing in a unique business in Cuba. Deshidratados Habana was born in the initial months of the pandemic, by the hand of these four friends.

Concerned about the anxiety generated by the quarantine, they decided to launch a line of healthy products that were pleasant to the palate, easy to preserve and that would awaken the healthy eating bug in their customers.

Although they recognize that the market segment interested in these products in Cuba is currently very small, they are committed to the challenge of promoting a



ingresos personales. Así, surgió la idea de probar cosas nuevas e invertir en un negocio único de su tipo en Cuba. Nació en los meses iniciales de la pandemia Deshidratados Habana, de la mano de estos cuatro amigos.

Preocupados por la ansiedad que generaba la cuarentena, apostaron por una línea de productos saludables, agradables al paladar, fáciles de conservar y que despertara en los clientes el bichito de la alimentación sana.

Aunque reconocen que actualmente en Cuba el segmento de mercado que se interesa por estos productos es muy pequeño, es todo un reto fomentar en las personas la cultura de la alimentación saludable; en un momento donde hay que resolver muchas necesidades básicas a precios muy elevados, y donde mantener una dieta sana y variada puede ser casi un lujo.

En el catálogo de Deshidratados Habana hay más de diez productos naturales, sin azúcar ni conservantes añadidos, basados en cuatro frutas: limón, piña, coco y plátano, y recientemente anunciaron una nueva línea utilizando el tomate. Experimentando, han probado con casi 80 productos y han logrado unos 50 procesos exitosos. Hasta el momento, la pequeña capacidad de producción, que es totalmente artesanal, y la inestabilidad del mercado para acceder a las frutas, solamente les permite mantener esta oferta.

"EN EL CATÁLOGO DE DESHIDRATADOS HABANA HAY MÁS DE DIEZ PRODUCTOS NATURALES, SIN AZÚCAR NI CONSERVANTES AÑADIDOS, BASADOS EN CUATRO FRUTAS: LIMÓN, PIÑA, COCO Y PLÁTANO, Y RECIENTEMENTE ANUNCIARON UNA NUEVA LÍNEA UTILIZANDO EL TOMATE"



• • •

"Partimos de la concepción de que nuestro catálogo tiene que estar disponible todo el tiempo, no queremos, por ejemplo, sacar hoy una oferta de frutabomba o mamey, y tener que decir a algún cliente que no la tenemos porque no hemos podido conseguir las frutas", explican.

Han establecido alianzas con otros emprendimientos de entrega a domicilio como Bicineo y Mandao, para acercar los productos a los hogares de sus clientes, aunque hay quienes prefieren ir a recogerlos personalmente a la tienda.

Estos emprendedores, prontos a cumplir un año de creados, están demostrando que a pesar de la poca cultura sobre este tema en el país, es posible despertar el interés de las personas por los alimentos saludables. Rescatarla seguirá siendo su reto.

"Iremos acercándonos a un modelo más eficaz en la medida que logremos, de conjunto con el esfuerzo que hacen otros emprendimientos y medios de comunicación, promover que las personas, ante la posibilidad de escoger, elijan siempre la comida sana".

• • •

culture of healthy eating. This at a time when many basic needs must be met at very high prices, and maintaining a healthy and varied diet is almost a luxury.

Deshidratados Habana's catalog includes more than ten natural products, with no added sugar or preservatives, based on four fruits: lemon, pineapple, coconut and banana, and they recently announced a new line using tomato. Experimenting, they have tested almost 80 products and have achieved some 50 successful processes. So far, the small production capacity, which is entirely handmade, and the instability of the fruit market means they can only maintain this limited offer.

"DESHIDRATADOS HABANA'S CATALOG INCLUDES MORE THAN TEN NATURAL PRODUCTS, WITH NO ADDED SUGAR OR PRESERVATIVES, BASED ON FOUR FRUITS: LEMON, PINEAPPLE, COCONUT AND BANANA, AND THEY RECENTLY ANNOUNCED A NEW LINE USING TOMATO"

"We started out based on the concept that our catalog has to be available all the time. We don't want, for example, to put out an offer today of papaya or mamey, and have to tell a customer that we don't have it because we couldn't get the fruit," they explain.

They've established alliances with delivery enterprises such as Bicineo and Mandao, to take their products to their customers' homes, although some prefer to pick them up personally at the store.

About to celebrate their first year in business, these entrepreneurs are demonstrating that despite the lack of culture on this subject in the country, it is possible to awaken people's interest in healthy food. Rescuing that will continue to be their challenge.

"We will get closer to a more effective model as we manage to promote, together with the efforts made by other enterprises and the media, more and more people opting for healthy food, as long as there is a choice," they assure.



Maida Sabino y Elizabeth Suárez no sabían que después de su primer encuentro en un retiro de yoga, nacería entre ellas la idea de crear un emprendimiento tan necesario para la salud espiritual como Dluzverde.

El Kundalini Yoga es una tecnología ancestral basada en diferentes senderos yóguicos, que desarrollan los llamados nadi (ríos) de energía dentro del cuerpo, los cuales se encuentran en el chakra (soporte de la raíz) situado en la columna vertebral nuestra.

En Cuba, esta técnica se practica hace aproximadamente 4 años. Como consecuencia, solamente existen en el país 28 maestros graduados y preparados para ser instructores e impartir clases de este tan peculiar tipo de yoga.

ENG

Maida Sabino and Elizabeth Suárez didn't know then that after their first meeting at a yoga retreat, the idea of creating an enterprise as necessary for spiritual health as Dluzverde would be born between them.

Kundalini Yoga is an ancestral technology based on different yogic paths, which develop the so-called nadis (rivers) of energy within the body, which are located in the chakra (root support) located in our spine.

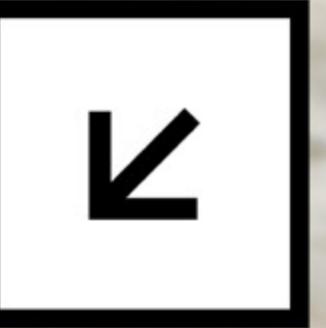
In Cuba, this technique has been practiced for about four years. As a consequence, there are only 28 graduated teachers in the country, trained as instructors to offer classes of this particular type of yoga.

Elizabeth, at 52 years of age, stresses that yoga has completely changed her life and that of many of her students.

“KUNDALINI YOGA IS AN ANCESTRAL TECHNOLOGY BASED ON DIFFERENT YOGIC PATHS, WHICH DEVELOP THE SO-CALLED NADIS (RIVERS) OF ENERGY WITHIN THE BODY”

Dluzverde

un emprendimiento
para la salud espiritual



“EL KUNDALINI YOGA ES UNA TECNOLOGÍA ANCESTRAL BASADA EN DIFERENTES SENDEROS YÓGUICOS, QUE DESARROLLAN LOS LLAMADOS NADI (RÍOS) DE ENERGÍA DENTRO DEL CUERPO”

POR / BY: LISSY DEL MONTE VALDÉS

A spiritual health venture

PHOTOS: LISSY DEL MONTE VALDÉS



La maestra Elizabeth, a sus 52 años de edad, afirma que el yoga ha cambiado por completo su vida y la de muchos de sus alumnos.

“El Kundalini no es para estar elevado, sino que te prepara para la tierra. Te permite establecer un equilibrio entre la fuerza interior y el mantra, por lo que hace que tú miente se mantenga neutral y que los problemas los veas de una manera diferente. Esta energía te potencia y te permite decirle adiós a la tristeza, la ira, el odio y hace que aflore la creatividad y el amor, pero sin alejarnos de los problemas”, explica Narayan Nam Kaur (nombre espiritual de Elizabeth).

“EL KUNDALINI NO ES PARA ESTAR ELEVADO, SINO QUE TE PREPARA PARA LA TIERRA”

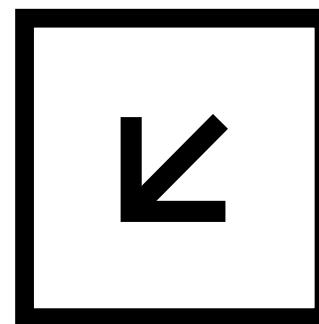
“KUNDALINI IS NOT PRACTICED TO BE ALOFT, RATHER IT PREPARES YOU FOR THE EARTH”

“Kundalini is not practiced to be aloft, rather it prepares you for the earth. It allows you to establish a balance between inner strength and mantra, making your mind stay neutral and allowing you to see problems in a different way. This energy empowers you and allows you to say goodbye to sadness, anger, hatred and brings out creativity and love, but without ignoring our problems,” explains Narayan Nam Kaur (Elizabeth’s spiritual name).

Motivated by these reasons, the two created the Dluzverde project on January 26, 2020. The initiative arose after having verified through various spiritual retreat trips to places like Viñales and Topes de Collantes, that there were many people interested in going beyond meditation and practical yoga exercises.

As one of its objectives, Dluzverde aims to extend the call to practice Kundalini Yoga across Cuba. In addition, the team intends to link issues related to Ayurvedic cosmetics, permaculture, and ecoculture, unite families through meditation exercises and breathing techniques and above all, deepen the insertion of Kundalini practice among pregnant women, young children and adolescents.*

I am a psychologist by training and have combined the tactics I learned in my career with Kundalini in raising my children. We play through yoga postures and meditation, mixing them with story reading. Through chanting, I teach them to pronounce correctly and even to read and understand complex words. We do not have to mention to them that what they are practicing is



Motivadas por estas razones crean el 26 de enero del 2020 el proyecto Dluz Verde. La iniciativa surge luego de haber comprobado mediante diversos viajes de retiro espiritual a lugares como Viñales y

Topes de Collantes, que habían muchísimas personas interesadas en ir más allá de las meditaciones y los ejercicios prácticos del yoga.

Dluzverde persigue, como uno de sus objetivos, hacer extensiva la convocatoria de practicar Kundalini Yoga en Cuba. Además, pretenden vincular temas de cosmética ayurvédica*, permacultura, eco_cultura, unificar a la familia mediante ejercicios de meditación

yoga, but simply incorporate it little by little. This will help them to maintain total calm during their lives, since for many reasons people sometimes do not concern themselves with their state of inner peace, as a result of life’s constant changes,” explains Yuramis Sanchez, one of Elizabeth’s students, who is also training to become a Kundalini instructor like Maida.

The newly created project was affected by the arrival of COVID-19 in the country. Outdoor exchanges were put on hold. As an alternative, the project found a space on social networks and instant messaging applications such as Whatsapp and Telegram, where they have continued teaching classes online, planning debates, voice chats, among many other initiatives.

In the ambrosial hours (very early morning), when Elizabeth prepares to

“DLUZVERDE PERSIGUE, COMO UNO DE SUS OBJETIVOS, HACER EXTENSIVA LA CONVOCATORIA DE PRACTICAR KUNDALINI YOGA EN CUBA.”

“AS ONE OF ITS OBJECTIVES, DLUZVERDE AIMS TO EXTEND THE CALL TO PRACTICE KUNDALINI YOGA ACROSS CUBA”



S. BORGES
Cuban Design

f i n p s
s.borgesdesign.com



y técnicas de respiración pero sobre todo, profundizar en la inserción de la práctica Kundalini en embarazadas, niños pequeños y adolescentes.

“Soy psicóloga de formación y he unificado las tácticas que aprendí en la carrera con las Kundalini en la crianza de mis hijos. Jugamos mediante posturas de yoga y meditación, relacionándolos con la lectura de cuentos. A través de los cantos, les enseño a pronunciar correctamente e incluso, a leer y comprender algunas palabras complejas. No tenemos que mencionarles que lo que están practicando es yoga, sino simplemente incorporárselo de poco a poco. Esto los ayudará a mantener durante su vida una calma total, ya que por muchas razones en ocasiones las personas se despreocupan por su estado de paz interior, como consecuencia de los constantes cambios de la vida”, comenta Yuramis Sánchez, alumna de Elizabeth, quien también se prepara para ser instructora de Kundalini al igual que Maida.

El recién creado proyecto se vio afectado con la llegada de la Covid-19 al país. Los intercambios al aire libre quedaron a la espera. Como alternativa, el proyecto encontró un espacio en las redes sociales y en aplicaciones de mensajería instantánea como Whatsapp y Telegram, donde han continuado impartiendo clases de forma online, planificando debates, chats de voz entre muchas otras iniciativas.

En las horas ambrosiales, cuando Elizabeth se prepara para iniciar el día, esta práctica le brinda la energía necesaria para sostenerse y brindar su mejor servicio a las familias y mujeres empoderadas que mediante las prácticas de Kundalini Yoga, se conectan con su interior, se benefician y logran ser radiantes, seguras y prósperas.

start her day, this practice gives her the necessary energy to sustain herself and provide her best service to families and empowered women who, through the practices of Kundalini Yoga, connect with their inner selves, benefit and become radiant, confident and prosperous.

“SOY PSICÓLOGA DE FORMACIÓN Y HE UNIFICADO LAS TÁCTICAS QUE APRENDÍ EN LA CARRERA CON LAS KUNDALINI EN LA CRIANZA DE MIS HIJOS. JUGAMOS MEDIANTE POSTURAS DE YOGA Y MEDITACIÓN, RELACIONÁNDOLOS CON LA LECTURA DE CUENTOS”

“I AM A PSYCHOLOGIST BY TRAINING AND HAVE COMBINED THE TACTICS I LEARNED IN MY CAREER WITH KUNDALINI IN RAISING MY CHILDREN. WE PLAY THROUGH YOGA POSTURES AND MEDITATION, MIXING THEM WITH STORY READING”



*CAMPO DE LA COSMÉTICA DONDE SE UTILIZAN SOLUCIONES NATURALES A BASE DE PLANTAS Y ALIMENTOS PARA MANTENER UNA PIEL RELUENTE.

*A COSMETICS FIELD IN WHICH NATURAL SOLUTIONS BASED ON PLANTS AND FOODS ARE USED TO MAINTAIN GLOWING SKIN.

LOS BENEFICIOS DE HACER DE TU NEGOCIO UNA INDUSTRIA

CREATIVA

E

s evidente que los cubanos, que de alguna forma están vinculados al sector privado, son capaces de discernir las problemáticas, que para su actividad, ha ocasionado el confinamiento social de la crisis sanitaria provocada por la Covid-19; y son conscientes además, de su capacidad para enfrentarla.

Ahora, ¿cómo afrontar los efectos que traería la crisis que se vislumbra, una vez vencida en efectos parciales esta etapa de Covid, queda algo desentendido por estos actores?

Las autoridades y decisores cubanos han ralentizado el proceso de transformaciones más urgentes hacia

The benefits
of making your
business a creative
industry

POR / BY: RICHARD OSMEL
PILOTO CHÁVEZ Y VERÓNICA
RUÍZ ACOSTA (DIPLOMANTES
DE ECONOMÍA DE LA U.H.)

ENG

It is evident that Cubans who are in some way linked to the private sector are capable of discerning the problems that the social confinement sparked by Covid-19 health crisis has caused for their businesses; and they are also aware of their capacity to face these challenges.

However, has this sector overlooked what it



el sector privado. Se han dado algunos pasos, en este sentido, como la sustitución del listado anterior de actividades por cuenta propia permitidas por un listado negativo, aunque, todavía se excluyen algunas de perfil profesional que han sido demandadas por los actores privados cubanos. Estas nebulosas que podían haberse despejado, ahora se intersectan con otras problemáticas generadas por la pandemia, un desafío que pone a prueba la capacidad de resolución más creativa de este sector para enfrentarlos.

¿ECONOMÍA CREATIVA?

El fenómeno de la economía creativa podría ayudar a los “emprendedores” cubanos a ser más resilientes ante la nueva crisis. El conocimiento de este concepto por parte de estos actores, ¿cómo aplicarlo a su negocio y cuáles son los beneficios que proporciona?, podría ser un elemento clave para el “cuentapropismo” en Cuba y un motor impulsor de desarrollo económico. Este término, asociado a negocios privados de pequeña escala,

“THE CREATIVE ECONOMY PHENOMENON COULD HELP CUBAN “ENTREPRENEURS” TO BE MORE RESILIENT TO THE NEW CRISIS”

needs to do to face the effects that the looming crisis could bring later, once this stage of the pandemic is partially overcome?

Cuban authorities and decision makers have slowed down the process of the most urgent transformations regarding the private sector. Some steps have been taken in this direction, such as the replacement of the previous list of permitted self-employed activities for a list of banned activities. However, some professional fields that have been demanded by Cuban private sector workers are still excluded. These cloudy areas that could have been cleared now combine with other difficulties generated by the pandemic, a challenge that puts the sector's most creative problem solving capacities to the test.

CREATIVE ECONOMY?

The creative economy phenomenon could help Cuban “entrepreneurs” to be more resilient to the new crisis. Knowledge of this concept among these actors, how to apply it to their businesses and the benefits it provides, could be a key element for Cuba’s “self-employed” sector, and a driving force for economic development. This term, associated with small-scale private businesses, refers to those economies that present an added value, whether creative, cultural and/or identity-based, different from the fundamental value of their activity; which provides additional benefits to their business and to the community where it is based.

“EL FENÓMENO DE LA ECONOMÍA CREATIVA PODRÍA AYUDAR A LOS “EMPRENDEDORES” CUBANOS A SER MÁS RESILIENTES ANTE LA NUEVA CRISIS”

SE UN
Nego
lucio
nario
negolution
ES HORA DE HACER NEGOCIOS
www.negolution.com



"CREATIVE ECONOMIES OFFER PRODUCTS BASED ON KNOWLEDGE, WHICH HAVE A CULTURAL AND IDENTITY FOUNDATION, SOCIAL AND CULTURAL PROJECTION, ARE INTERESTED IN THE DISSEMINATION AND CONSERVATION OF HERITAGE AND GENERATE SIGNIFICANT PROFITS AND JOBS"

se refiere a aquellas economías que presentan un valor agregado ya bien creativo, cultural y/o identitario diferente, al valor fundamental de su actividad; que le proporcione beneficios adicionales a su negocio y a la comunidad donde reside.

Las economías creativas ofrecen productos que parten del conocimiento, que tienen un fundamento cultural e identitario, tienen una proyección social y cultural, se interesan por la difusión y conservación del patrimonio y generan ganancias significativas y empleos.

El sector privado en Cuba, motivado fundamentalmente para la creación de un negocio por necesidad económica, hace que las actividades desarrolladas, en su mayoría, se categoricen como marginales o de subsistencia; asunto que hace reflexionar ante el hecho de la pérdida del espíritu emprendedor de sus creadores, lo que se convierte en un factor de riesgo en su resistencia ante, por ejemplo, esta coyuntura sanitaria.

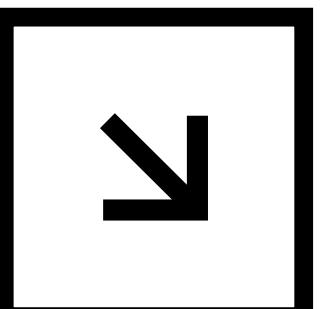
Dentro del sector privado en Cuba hay muy pocos negocios que pueden clasificar como economías creativas y es, que la mayoría de los trabajadores por cuenta propia no ostentan un valor agregado desde el punto de vista de la innovación y la creatividad asociado a su actividad fundamental, que pudiera ser significativamente beneficioso para su negocio.

"LAS ECONOMÍAS CREATIVAS OFRECEN PRODUCTOS QUE PARTEN DEL CONOCIMIENTO, QUE TIENEN UN FUNDAMENTO CULTURAL E IDENTITARIO, TIENEN UNA PROYECCIÓN SOCIAL Y CULTURAL, SE INTERESAN POR LA DIFUSIÓN Y CONSERVACIÓN DEL PATRIMONIO Y GENERAN GANANCIAS SIGNIFICATIVAS Y EMPLEOS"

Creative economies offer products based on knowledge, which have a cultural and identity foundation, social and cultural projection, are interested in the dissemination and conservation of heritage and generate significant profits and jobs.

The private sector in Cuba is fundamentally based on the creation of businesses motivated by economic necessity. This means that the activities developed, in their majority, are categorized as marginal or of subsistence. This can result in the loss of the enterprising spirit of creators, which becomes a risk factor in terms of the sector's resistance faced with, for example, the current health crisis.

Within the private sector in Cuba there are very few businesses that can be classified as creative economies, and the fact is that most self-employed workers do not have an added value from the point of view of innovation and creativity associated with their primary activity, which could be significantly beneficial for their business.



THE FIRST STEPS

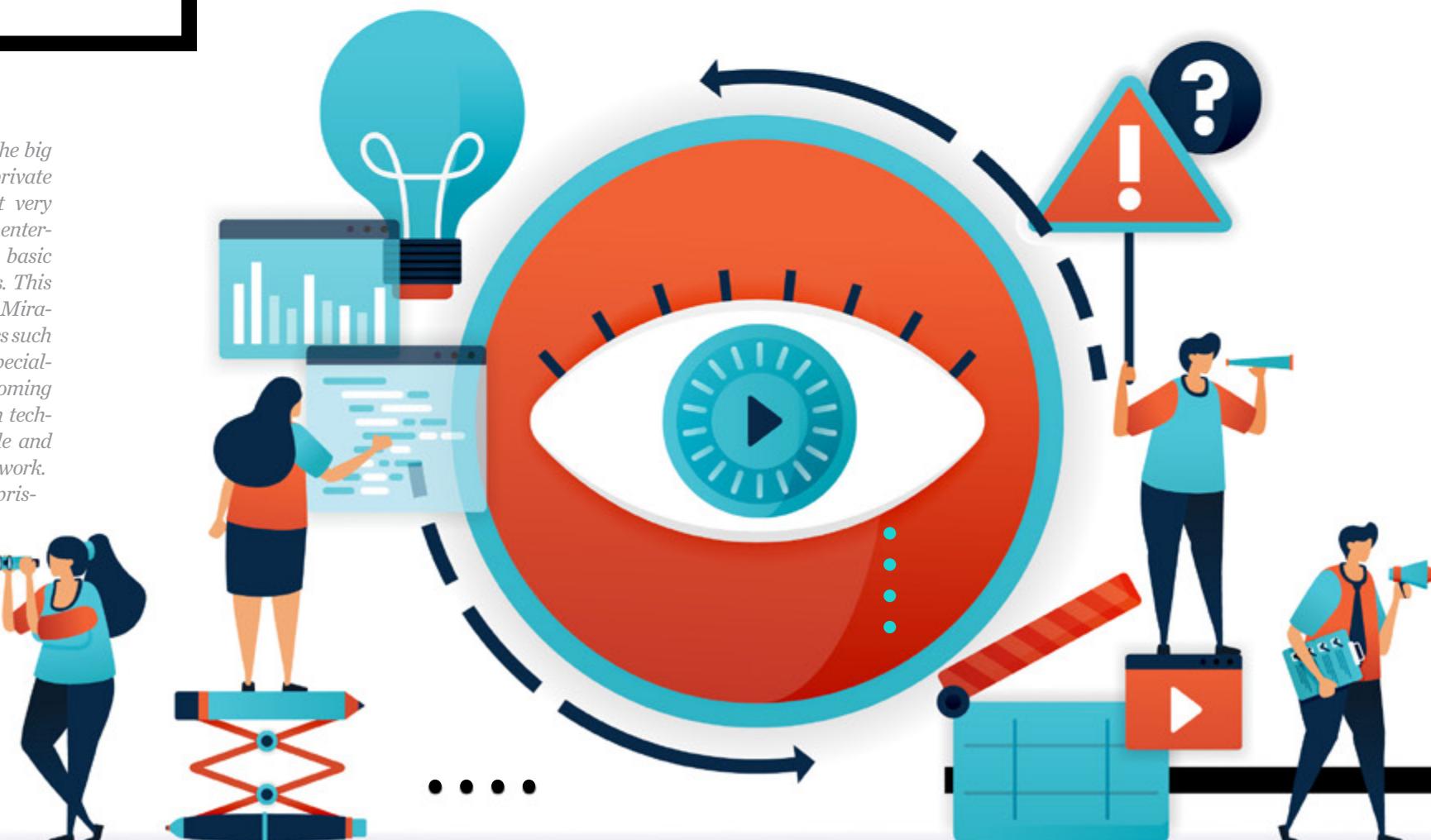
In the last few years and mainly in the big cities, our country has seen a boom in private creative industries, which have sought very diverse and innovative proposals. Some enterprises have gone from providing their basic service to offering new and creative ones. This is the case of "Luly Salón" in Havana's Miramar district, which advocates new services such as online beauty tutorials and other specialized home services. In addition, in the coming months, it plans to start classes to teach techniques of the profession to young people and hold modelling events exhibiting the best work.

Before Covid, some Cuban "enterprises" were already part of creative industries, which has assured not only their survival today, but also added benefits in the future. An example is the famous "La Guarida" restaurant, that uses avant-garde cooking techniques based on the island's gastronomic traditions, and offers other artistic proposals linked to its business. Given the current situation, the restaurant started a new

LOS PRIMEROS PASOS

En nuestro país, en los últimos años y fundamentalmente en las grandes ciudades, se ha desatado un boom de industrias creativas privadas que han buscado propuestas muy diversas e innovadoras. Algunos emprendimientos han pasado de brindar su servicio fundamental, a ofrecer otros nuevos y creativos. Es el caso de "Luly Salón" del reparto Miramar de La Habana que aboga por nuevos servicios como tutoriales de bellezas online y otros especializados a domicilios. Además, prevé para estos meses venideros, comenzar con clases para enseñar técnicas de la profesión a jóvenes y realizar eventos de modelaje exhibiendo sus mejores trabajos.

Algunos "emprendimientos" cubanos, ante de la Covid, ya ostentaban formar parte de industrias creativas lo que les ha asegurado hoy, no solo su supervivencia sino beneficios agregados en el futuro. Ejemplo de ello es el famoso paladar "La Guarida" que utiliza técnicas de la cocina



service called "La Guarida at home," through which customers can hire bar, kitchen and even private chef services, to bring the creative atmosphere of the business to their own homes.

It is necessary that such changes in business models, towards greater creativity and initiative, be prolonged over time, and not only emerge in difficult periods as a reactive response.

SHORTENING THE PATH

There is a lot of potential on which the institutions in charge of managing territories can rely. Continuing to evolve in local economic, social and cultural development, and ensuring that a greater number of self-employed businesses offer a cultural value associated with their fundamental activity would help achieve more sustainable economic development. Here, several lines of action could contribute to the process:



VIVA LA NEGOLUTION

de vanguardia sobre la base del criollismo gastronómico de la Isla, y brinda otras propuestas artísticas vinculadas a su negocio. Con esta situación sanitaria comenzó con un nuevo servicio llamado "La Guarida en tu casa", mediante el cual los clientes pueden contratar los servicios de bar, cocina e incluso su chef privado, logrando llevar a los hogares el clima creativo de su instalación.

En ese sentido, sería necesario que estos cambios en los modelos de negocio hacia una mayor creatividad e iniciativa, se prolonguen en el tiempo, y no solo surjan en tiempos difíciles como respuesta reactiva.

ACORTAR EL CAMINO

Son muchas las potencialidades en las que se pueden apoyar las instituciones encargadas de la gestión de los territorios. Continuar evolucionando en el desarrollo económico, social y cultural del mismo y lograr que una mayor parte de los negocios por cuenta propia presenten un valor cultural asociado a su actividad fundamental se reflejaría en lograr un desarrollo económico más sostenido desde el territorio. Aquí, algunas líneas de acción podrían contribuir:

- Publicar en los medios de difusión territorial y nacional propuestas innovadoras de actividad creativa de los emprendimientos más exitosos.
- Crear grupos de asesoramiento que se encarguen de formular nuevas propuestas asociadas a la economía creativa y que guíen a los negocios privados existentes, que aún no ofrecen bienes y servicios creativos; una posibilidad de inclusión de un valor cultural en sus propuestas.

**"CUBAN
"ENTREPRENEURS"
ARE OBLIGED TO
ADOPT CERTAIN
MEASURES,
MAINLY AIMED AT
INNOVATION"**



- Publish innovative proposals of creative activity by the most successful enterprises in the local and national media
- Create advisory groups that are responsible for formulating new proposals associated with the creative economy and guide existing private businesses that do not yet offer creative goods and services
- Hold exchange events (including online) with local entrepreneurs and experts in this type of economy

Cuban "entrepreneurs" are obliged to adopt certain measures, mainly aimed at innovation. The country has a skilled workforce, with excellent business ideas, great creativity and preparation. Developing e-commerce, new business techniques, home-based services, online courses and classes, more advanced applications and rethinking the structure of each business would be a very effective way forward.

The actors that could be part of creative economies should reflect on this and give their business activity a new creative value: different and innovative. It is evident that there are huge gaps in terms of economic, regulatory, geographic and financial conditions and profitability within the private sector activities developed in Cuba. Perhaps this is the key for entrepreneurs: to think like creative industries.

- Celebrar eventos de intercambio (incluso online) con emprendedores locales y expertos en este tipo de economías.

Los “emprendedores” cubanos están obligados a tomar ciertas providencias, encaminados sobre todo hacia la innovación. En Cuba existe una mano de obra calificada, con ideas de negocios excelentes, de gran creatividad y preparación. Desarrollar el comercio electrónico, nuevas técnicas de negocio, servicios domiciliarios, cursos y clases online, aplicaciones más avanzadas y replantearse la estructura del negocio sería un camino muy eficaz.

Estos actores del “emprendimiento” que podrían ser parte de las economías creativas deben reflexionar al respecto y darle a su actividad comercial un nuevo valor creativo: diferente e innovador. Es evidente que dentro de los actores del sector privado en Cuba existen enormes brechas en cuanto a las condiciones económicas, regulatorias, geográficas, financieras y de capacidad lucrativa de su actividad. Quizás esta sea la clave para los emprendedores en Cuba: pensar como industrias creativas.



“ES EVIDENTE QUE DENTRO DE LOS ACTORES DEL SECTOR PRIVADO EN CUBA EXISTEN ENORMES BRECHAS EN CUANTO A LAS CONDICIONES ECONÓMICAS, REGULATORIAS, GEOGRÁFICAS, FINANCIERAS Y DE CAPACIDAD LUCRATIVA DE SU ACTIVIDAD. QUIZÁS ESTA SEA LA CLAVE PARA LOS EMPRENDEDORES EN CUBA: PENSAR COMO INDUSTRIAS CREATIVAS”

“IT IS EVIDENT THAT THERE ARE HUGE GAPS IN TERMS OF ECONOMIC, REGULATORY, GEOGRAPHIC AND FINANCIAL CONDITIONS AND PROFITABILITY WITHIN THE PRIVATE SECTOR ACTIVITIES DEVELOPED IN CUBA. PERHAPS THIS IS THE KEY FOR ENTREPRENEURS: TO THINK LIKE CREATIVE INDUSTRIES”



negolution

fotografía STYLING / INTERIORES / EVENTOS

PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 3	PAQUETE 4
X10 FOTOS \$50	X20 FOTOS \$80	X40 FOTOS \$130	X80 FOTOS \$250

Las imágenes se entregan editadas



ENG

Since July 2020, when the Non-State Forms of Management (FGNEs) gained access to foreign trade services, this is what has happened. According to figures provided by the Ministry of Foreign Trade and Investment (MINCEX), at the beginning of April 2021, import and export contracts signed by FGNEs amounted to 1,669 and 87, respectively. The ministry also specified a month before that the amount collected with the contracts in the export area reached 5 million dollars.

Unlike the forecasts of October 2020, where several territories with high export potentialities were identified, the panorama has changed. In March of this year, ministerial authorities reported that the provinces with the best results in obtaining foreign trade service contracts were Camagüey, Havana, Ciego de Ávila and Matanzas.

Previously, at the end of January, Vivian Herrera Cid, MINCEX director of Foreign Trade, reported that in four months (probably between September and December 2020), 22 million dollars had been moved through these import and export contracts. "It is an encouraging figure and it shows us that it is possible to insert these forms as clients in the economic fabric of our country," she stated.

And what a possibility this is! In fact, good examples have been circulating for months. That of farmer Lázaro Fundora and his export of a ton of Persian lime to Spain and another of Catalina avocados to Italy, was echoed in the state media as

**"A INICIOS DE
ABRIL DE 2021
LOS CONTRATOS
DE IMPORTACIÓN
Y EXPORTACIÓN
FIRMADOS POR LAS
FGNE ASCENDÍAN
A 1669 Y 87,
RESPECTIVAMENTE"**

"AT THE BEGINNING
OF APRIL 2021,
IMPORT AND EXPORT
CONTRACTS SIGNED
BY FGNE AMOUNTED
TO 1,669 AND 87,
RESPECTIVELY"

Desde que en julio de 2020 las Formas de Gestión No Estatal (FGNE) acceden a servicios de comercio exterior esto es lo que ha pasado. Según cifras ofrecidas por el Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión Extranjera (Mincex), a inicios de abril de 2021 los contratos de importación y exportación firmados por las FGNE ascendían a 1669 y 87, respectivamente. Este organismo también precisaba un mes antes que el monto recaudado con los contratos en el área de la exportación alcanzaba los cinco millones de dólares.

A diferencia de los pronósticos de octubre de 2020, donde se identificaron varios territorios con altas potencialidades exportadoras, el panorama cambió. En el mes de marzo de este año, las autoridades ministeriales informaron que las provincias con mejores resultados en la consecución de contratos de servicios de comercio exterior eran Camagüey, La Habana, Ciego de Ávila y Matanzas.

Anteriormente, a finales de enero Vivian Herrera Cid, directora de Comercio Exterior del Mincex, informaba que en cuatro meses (probablemente entre septiembre y diciembre de 2020) se habían movido 22 millones de dólares en estos contratos de importación y exportación. "Es un número alentador y nos traza la ruta de que sí es posible insertar a estas formas como clientes en el tejido económico de nuestro país", declaraba.

¡Y vaya que es una posibilidad! De hecho, buenos ejemplos circulan desde hace meses. El del campesino Lázaro Fundora y su exportación de una tonelada de lima persa a España y otra de aguacates Catalina a Italia, resonó en los medios estatales con éxito rotundo de un experimento reservado.

La rapidez en sus ventas radicó en que este productor ya había trabajado en la certificación de sus tierras para vender a la ZED Mariel y al turismo; y ahora ya cuenta

QUIENES YA HAN TOMADO PARTE DE LOS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR CUENTAN CON UNA EXPERIENCIA NUEVA PARA POTENCIAR SU NEGOCIO E "INFLUIR" EN LA ECONOMÍA NACIONAL.

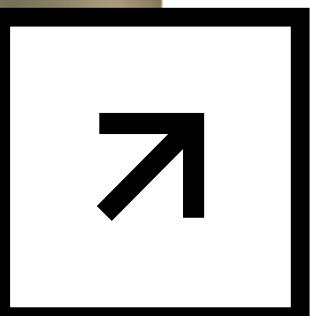
THOSE WHO HAVE ALREADY TAKEN PART IN FOREIGN TRADE SERVICES NOW HAVE A NEW EXPERIENCE TO BOOST THEIR BUSINESS AND "INFLUENCE" THE NATIONAL ECONOMY

IMPORTAR Y EXPORTAR EN EL SECTOR PRIVADO PRODUCCIO- NES VAN, BENEFICIOS ¿VIENEN?

**Importing and
exporting in the
private sector**

Produce that
leaves, profits that
return?

POR / BY: LESTER UPIERRE RODRÍGUEZ



con compromisos de exportación para este año, lo que supone no solo el prestigio de sus producciones sino la demanda constante de los mismos en mercados alejados del trópico, y la adquisición de insumos y equipamiento para mejorar el rendimiento de su finca.

Para el cuentapropista villaclareño Orelvis Bormey la satisfacción de enviar cinco mil turrones de maní hasta Italia, mediante el asesoramiento de Cubaexport y sus relaciones con la entidad extranjera, le abrieron el camino tanto a nuevos

ingresos como a mejoras tecnológicas, ya que con la adquisición de MLC podrá "realizar importaciones que garantizarán la incorporación de tecnología, lo cual deriva en la eficiencia de los procesos y los costos de producción, que luego definen los precios de venta", expuso.

No obstante, no son pocos quienes consideran la necesidad de revisar las normas que rigen el proceso de exportación, para particularizar y analizar qué servicios pueden gestionarse de forma diferente según su propia naturaleza? Entre ellos tenemos a Bernardo Romero, cuentapropista y fundador de la microempresa de soluciones informáticas Ingenius Cuba, para quien dicha definición sería medu-

lar toda vez que en estos momentos "servicios como los de software y soluciones informáticas tienen que pasar por un trámite demasiado largo, cuando los clientes extranjeros que solicitan este tipo de prestación buscan operatividad, rapidez y eficiencia".

Tras estas y otras vivencias se abre el debate sobre la verdadera necesidad de depender de las empresas mediadoras. Hasta ahora conocemos que las personas naturales solo pueden importar objetos utilizando equipaje correspondiente a un viajero, sea acompañado o no, o bien a través de alguna de las 41 entidades estatales autorizadas, in-

• • •

thanks to the guidance provided by CubaExport and its relations with the foreign entity, opened the path to both new income and technological improvements. With the resulting acquisition of freely convertible currency (MLC), Bormey will be able to "make imports that will guarantee the incorporation of technology, which results in the efficiency of the processes and production costs, which then define the sales prices."

However, there are many who consider there is a need to review the rules governing the export process, to specify and analyze which services can be managed differently according to their nature. Among them is Bernardo Romero, a self-employed worker and founder of the micro-enterprise Ingenius Cuba, for whom such a definition is essential since at present "services such as software and IT solutions have to go through a very long process, when foreign clients requesting this type of service are looking for operability, speed and efficiency."

Given these and other experiences, the debate on whether there is a real need to rely on intermediary enterprises has opened up. So far we know that natural persons can only import objects using luggage corresponding to a traveler, whether accompanied or unaccompanied, or through one of the 41 authorized state entities. However, this brokerage is not always required by the non-state sector and can make invoices more expensive.

According to economist Oscar Fernández, in this context a third option should be authorized and consists of allowing "the non-state sector to contract directly with the external supplier, at its own risk, without the obligation to submit to the brokerage of the designated importers"; since the participation of state entities that provide foreign trade services "may be essential for the success of the process in many undertakings, but it may also imply an unjustified cost for others that do not need it."

Furthermore, and as I mentioned in a previous article, private enter-

"NO OBSTANTE, NO SON POCOS QUIENES CONSIDERAN LA NECESIDAD DE REVISAR LAS NORMAS QUE RIGEN EL PROCESO DE EXPORTACIÓN"

"HOWEVER, THERE ARE MANY WHO CONSIDER THERE IS A NEED TO REVIEW THE RULES GOVERNING THE EXPORT PROCESS"

INSPIRES & MAKES IT HAPPEN

CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

@negolution
negolution
@negolution

BRINDAMOS
ASESORAMIENTO
A EMPRENDEDORES
PARA HACER REALIDAD
SUS SUEÑOS

+53 5 249 5295
negolution@gmail.com



**SISTEMAS
FOTOVOLTAICOS**



**VEHÍCULOS
ELÉCTRICOS**



Ing. Guido Fernández Rosales

(53) 5289-2374

guido@elektrica.com

<http://www.elektrica.com>



**"SERÍA MEJOR SI FUERE
SIN INTERMEDIACIÓN
ESTATAL OBLIGATORIA"**

**"IT WOULD BE BETTER
WITHOUT MANDATORY
STATE INTERMEDIATION"**

• • •

prises can count on more than their ingenuity and individual importing capacity. Circumventing the economic barrier represented by the blockade and, in that way, boosting areas of the national economy that the State cannot due to the aforementioned obstacle, can become a palpable reality rather than a theory.

Cuban economist, Pedro Monreal, took a close look at this matter a short time ago, and after his observation of the relationship between foreign trade and the private sector, he put forward three considerations in a tweet: a) it is positive, but it would be better without mandatory state intermediation, b) the term self-employed is an outdated euphemism, and c)

"LOS EMPRENDIMIENTOS PRIVADOS CUENTAN CON ALGO MÁS QUE SU INGENIO Y CAPACIDAD IMPORTADORA INDIVIDUAL"

**"IMPORTING REQUIRES TIME; FOR EXAMPLE, PRODUCTS
"PRIVATE ENTERPRISES CAN COUNT ON MORE THAN
THEIR INGENUITY AND INDIVIDUAL IMPORTING CAPACITY"**

Ing. Guido Fernández Rosales

(53) 5289-2374

guido@elektrica.com

<http://www.elektrica.com>



INBEST

• • •

**"PENSAR QUE 87 CONTRATOS DE
EXPORTACIÓN "CONSOLIDAN" ALGO
ES PROBLEMÁTICO"**

**"TO THINK THAT 87 EXPORT CONTRACTS
"CONSOLIDATE" SOMETHING IS
PROBLEMATIC"**

que 87 contratos de exportación "consolidan" algo es problemático".

En respuesta a este análisis, el cuentapropista Camilo Condís afirma que el inciso a) "tiene serias consecuencias en la importación. Le pagamos a la importadora por adelantado, pero la importadora le paga a la empresa extranjera que me vende el producto cuando les da la gana, por lo que muchas empresas ahora no quieren vendernos nada a los cuentapropistas".

Lo cierto es que, si tan pocos actores han demostrado tales cifras en tan poco tiempo como expuse al inicio de este trabajo, cuánto más no se pudiera hacer con plenas libertades, sin intermedias burocráticas, reconocimientos formales y leyes más abarcadoras.

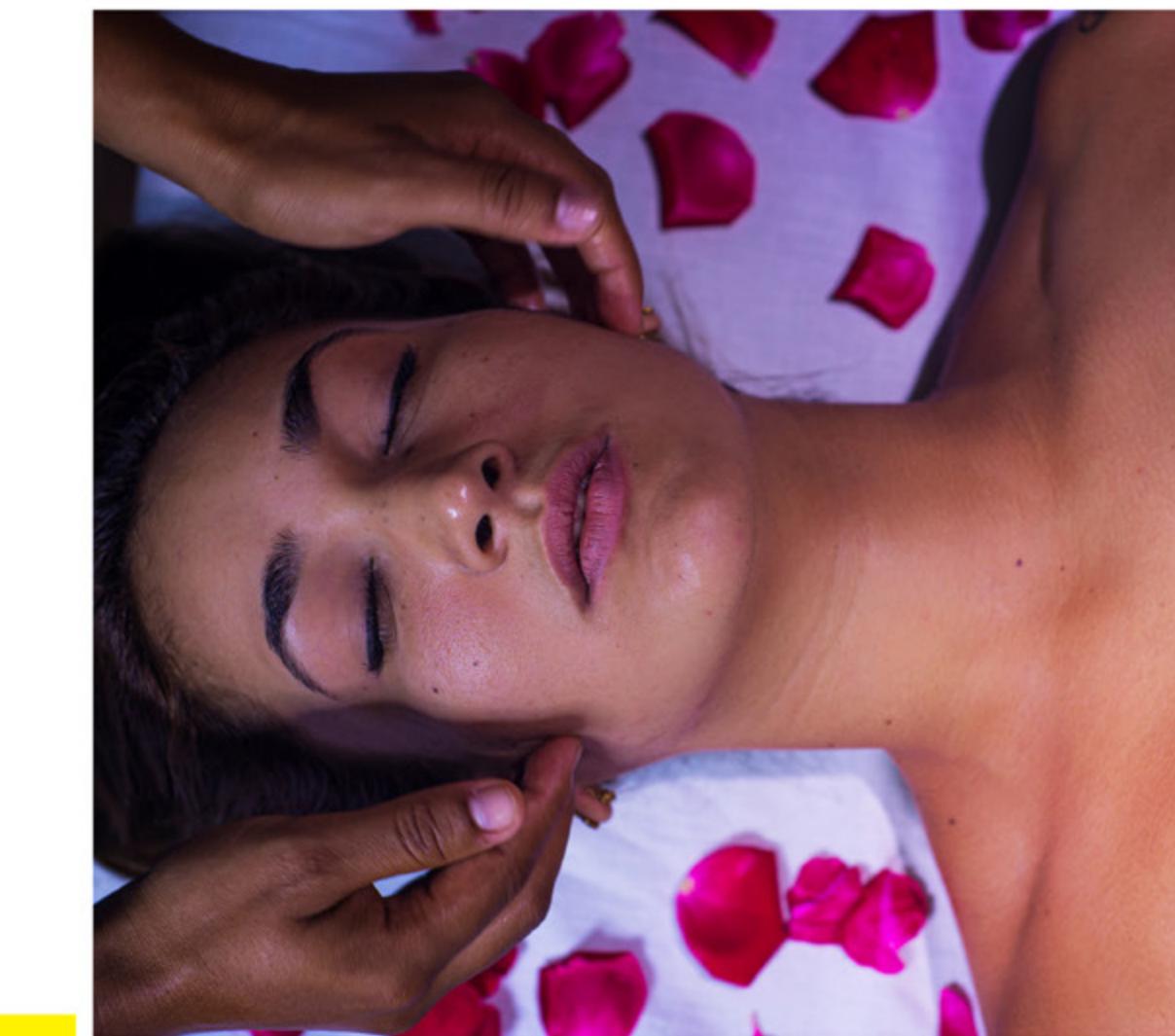
Al margen de estas consideraciones, fuentes oficiales del Mincex anuncian recientemente que diez empresas mediadoras ya utilizan el cobro de sus operaciones de

to think that 87 export contracts "consolidate" something is problematic.

In response to this analysis, self-employed worker, Camilo Condís, affirms that point a): "has serious consequences for imports. We pay the importer in advance, but the importer pays the foreign company that sells me the product when they feel like it, so many companies now do not want to sell anything to the self-employed sector."

The truth is that, if so few actors have obtained such figures in such a short time, as I explained at the beginning of this piece, much more could be done with full freedoms, without bureaucratic intermediaries, formal recognition and more comprehensive laws.

Apart from these considerations, MINCEX official sources recently announced that ten interme-



Masajes
Tratamientos faciales
Productos naturales



+53 5 339 1112
+53 5 350 8816

10 #111 apto 1e / 5ta
y Calzada. Vedado



www.corpushabana.com



comercio exterior a las FGNE a través de la plataforma Transfermovil, además de que se espera salga a la luz una Resolución relacionada con la metodología general, para realizar las operaciones de comercio exterior de mercancías, tras la cual se realizarán capacitaciones virtuales a todos los empresarios cubanos.

Las intenciones existen y el diálogo con las iniciativas no estatales parece tomar un rumbo positivo. Quizás lo que aún queda por hacer y crecer radica en la aplicación del sentido común, de la comprensión del funcionamiento económico del mercado y de la marcha conjunta entre Estado y privados, camino que lejos de retroceder en el modelo, lo fortalecerá y hará más sostenible

diary enterprises already use the revenue collected through their foreign trade operations with FGNEs through the Transfermovil platform, and that a Resolution related to the general methodology for carrying out foreign trade goods operations is expected to be issued, after which virtual training will be provided to all Cuban enterprise owners.

The good intentions exist and the dialogue with non-state initiatives seems to be taking a positive direction. Perhaps what still needs to be done lies in the application of common sense, of the understanding of the economic functioning of the market and of the joint progress between the State and the private sector. A path that, far from a setback to the model, will strengthen it and make it more sustainable.

“
LAS INTENCI
NES EXISTEN
Y EL DIALOGO
CON LAS
INICIATIVAS
NO ESTATALES
PARECE TOMAR
UN RUMBO
POSITIVO”

“THE GOOD
INTENTIONS
EXIST AND THE
DIALOGUE WITH
NON-STATE INI
TIATIVES SEEMS
TO BE TAKING A
POSITIVE DIREC
TION”

“

PARA MÍ LA EXPERIENCIA NO FUE MUY POSITIVA. INEFICIENCIA, FALTA DE CLARIDAD EN LOS MECANISMOS A SEGUIR Y POCAS EFECTIVIDAD EN LA BÚSQUEDA DE PROVEEDORES. COMENZÉ EL PROCESO EN OCTUBRE Y RECIÉN TERMINÉ HACE DOS SEMANAS. PASÉ POR VARIAS EMPRESAS IMPORTADORAS COMO EL FONDO DE BIENES CULTURALES Y CONSUMIMPORT, Y NO FUE HASTA QUE LLEGUÉ A ENCOMIL QUE LOGRÉ SENTIRME REALMENTE ACOMPAÑADA DURANTE EL PROCESO Y PUDE FINALIZAR MI OPERACIÓN EN MENOS DE UN MES.

FOR ME THE EXPERIENCE WAS NOT VERY POSITIVE. INEFFICIENCY, LACK OF CLARITY IN THE MECHANISMS TO FOLLOW AND LITTLE EFFECTIVENESS IN THE SEARCH FOR SUPPLIERS. I STARTED THE PROCESS IN OCTOBER AND JUST FINISHED TWO WEEKS AGO. I WENT THROUGH SEVERAL IMPORTING ENTERPRISES SUCH AS THE FONDO DE BIENES CULTURALES AND CONSUMIMPORT, AND IT WAS NOT UNTIL I ARRIVED AT ENCOMIL THAT I FELT REALLY SUPPORTED DURING THE PROCESS AND I WAS ABLE TO FINISH MY OPERATION IN LESS THAN A MONTH.



ADRIANA HEREDIA
BEYOND ROOTS

LA POSIBILIDAD DE ACCEDER A LOS SERVICIOS DE COMERCIO EXTERIOR EN ESENCIA ES POSITIVA, SI LO VEMOS PARTIENDO DEL HECHO DE QUE ES LA ÚNICA VÍA QUE SE HA ESTABLECIDO PARA EL SECTOR NO ESTATAL DE ADQUIRIR MATERIAS PRIMAS E INSUMOS NECESARIOS PARA NUESTRO FUNCIONAMIENTO. LA EXPERIENCIA, AL MENOS EN MI CASO, HA SIDO UNA PRUEBA DE PACIENCIA. COMENZAMOS EL PROCESO PARA IMPORTACIÓN DE MATERIAS PRIMAS EN OCTUBRE DE 2020 PUNTUALMENTE CON UNA EMPRESA Y SE SUPONE, QUE A MITAD DEL MES DE JUNIO ES QUE LLEGARÁ ESA IMPORTACIÓN. SERÁ FAVORABLE PARA NOSOTROS CONTAR CON ESA MATERIA PRIMA. LA BÚSQUEDA DE PROVEEDORES FUE UNA LOCURA Y LOS TIEMPOS DE RESPUESTAS O TRÁMITES PUDIERAN SER MÁS ÁGILES. ESPEREMOS QUE EL PROCESO MEJORE, YA QUE LOS INTERESES Y LAS GANAS DE LAS PARTES DE ESTA ECUACIÓN NO VAN AL MISMO RITMO.

THE POSSIBILITY OF ACCESSING FOREIGN TRADE SERVICES IS ESSENTIALLY POSITIVE, IF WE LOOK AT IT FROM THE POINT OF VIEW OF THE FACT THAT IT IS THE ONLY WAY THAT HAS BEEN ESTABLISHED FOR THE NON-STATE SECTOR TO ACQUIRE RAW MATERIALS AND INPUTS NECESSARY FOR OUR OPERATIONS. THE EXPERIENCE, AT LEAST IN MY CASE, HAS BEEN A TEST OF PATIENCE. WE STARTED THE PROCESS FOR IMPORTING RAW MATERIALS WITH AN ENTERPRISE IN OCTOBER 2020, AND IT IS ASSUMED THAT BY MID-JUNE THIS SHIPMENT WILL ARRIVE. IT WILL BE BENEFICIAL FOR US TO HAVE THAT RAW MATERIAL. THE SEARCH FOR SUPPLIERS WAS CRAZY AND THE RESPONSE TIMES OR PROCEDURES COULD BE MORE STREAMLINED. LET'S HOPE THAT THE PROCESS IMPROVES, SINCE THE INTERESTS AND ENERGIES OF THE PARTIES IN THIS EQUATION ARE NOT ADVANCING AT THE SAME PACE.



SANDRA ALDAMA
D'BRUJAS JABONES ARTESANALES

“

INSPIRES & MAKES IT HAPPEN

negolution

@negolution
f negolution

TU REVISTA
DE NEGOCIOS
EN CUBA

YOUR BUSINESS
MAGAZINE
IN CUBA

www.negolution.com



¿CÓMO COMENZAR UN NEGOCIO ECOLÓGICO EN TIEMPOS DE COVID-19?



• • •

Para Orlando Villarreal y Riury Rodríguez la suerte y el azar vienen de la mano si de poner empeño se trata. A finales de 2019, sin imaginarse lo que ocurriría meses después, crearon juntos Producciones Villarreal, un emprendimiento dedicado a la producción y comercialización de materiales de acabado de la construcción, entre ellos pinturas, masillas, morteros.

La operatividad del negocio no fue hasta marzo de 2020, días

ENG

For Orlando Villarreal and Riury Rodríguez, luck and chance go hand in hand when it comes to putting their efforts into an initiative. In late 2019, and without imagining what would happen months later, they created Producciones Villarreal, an enterprise dedicated to the production and marketing of construction finishing materials, including paints, putties, mortars.

The business did not become operational until March 2020, days before the COVID-19 pandemic forced lockdowns and the closure of significant sectors in Cuba. Today, the venture stands out for the use of natural resins, instead of chemical components, which are less

POR / BY: CLAUDIA YILÉN

PHOTOS: PRODUCCIONES VILLARREAL



antes de que la pandemia mundial de Covid-19 obligara a las cuarentenas y cierre de una parte importante de las actividades en Cuba. A la fecha de hoy, destacan por la utilización de resinas naturales, en lugar de componentes químicos, lo que es menos contaminante para la salud y para el medio ambiente.

Crear un negocio, despuntar y crecer en circunstancias adversas nunca fue fácil, pero nadie dijo que fuera imposible. Por ello, en Negolution conversamos con Riury Rodríguez, uno de sus fundadores.

“El año 2020 ha sido en extremo difícil. La imposibilidad de transitar entre provincias para comprar materias primas, la reducción de los niveles de

consumo de las personas y su concentración en alimentos o el cierre de muchas empresas e instituciones, clientes fundamentales nuestros, son algunas de las afectaciones más importantes que hemos tenido”, dijo Rodríguez.

Sin embargo, han aprovechado este tiempo para innovar, crecer en la logística, el equipo y sobre todo, en los canales de venta y distribución. “Ha sido también un periodo de mucho aprendizaje, de buscar soluciones que nos permitan mantenernos en el mercado e incluso crecer”.

“The year 2020 was extremely difficult. The impossibility of moving between provinces to buy raw materials, the reduction of people's consumption levels and their concentration on food, plus the closure of many enterprises and institutions, our main clients, were among the most important impacts we suffered,” he explained.

“However, they have taken advantage of this time to innovate, grow in logistics, equipment and, above all, in sales and distribution channels. “It has also been a period of much learning, of seeking solutions that allow us to stay in the market and even grow.”

“PRODUCCIONES VILLAREAL ASPIRA A EXPORTAR PINTURAS 100 POR CIENTO CUBANAS, DE ALTA CALIDAD Y NOBLES CON EL MEDIO AMBIENTE”

“PRODUCCIONES VILLAREAL AIMS TO EXPORT 100 PERCENT CUBAN-MADE, HIGH QUALITY AND ENVIRONMENTALLY FRIENDLY PAINTS”

The concept of ecological paint/products came about by chance. In the search for suppliers of raw materials to ensure sustainability, they ended up discovering this path. However, it has of course been a process characterized by a lot of research in order to master the fields of action and applicability. “We even studied master’s theses at the Central University of Las Villas,” Riury noted.

“It really is a fascinating concept. The possibility of offering such a superior product, which is friendly to its users and the environment, and above all, offers quality levels similar to traditional products,” he stressed.

Recognized as a Local Development Project of the municipality of Güira de Melena, in Artemisa province, the main focus of Producciones Villarreal is to work with the housing program in the municipality and wider province and thus become strategic partners. They also work in cooperative productions with marketing enterprises that make their products available to the population at preferential prices.

They currently have two physical points of sale: one in Güira, where the mini-industry is located, and another in

HOW TO START AN ECOLOGICAL BUSINESS IN TIMES OF COVID-19?

INSPIRES
& MAKES IT
HAPPEN

negolution

Suscríbete : negolution@gmail.com

VISITA LA TIENDA
— DEL NEGOLUTIONARIO —

www.negolution.com

@negolution
negolution
@negolution



"Realmente, es un concepto fascinante. La posibilidad de ofrecer un producto tan noble, que es amigable con sus usuarios y con el medio ambiente y sobre todo, que ofrece niveles de calidad similares a los tradicionales", afirmó.

Reconocidos como Proyecto de Desarrollo Local del municipio Güira de Melena, en la provincia de Artemisa, el principal enfoque de Producciones Villarreal es trabajar con el programa de la vivienda en el municipio y en la provincia y así, convertirse en socios estratégicos. Asimismo, trabajan en producciones cooperadas con empresas comercializadoras que pongan sus productos al alcance de la población y a precios preferenciales.

Actualmente poseen dos puntos de venta físicos: uno en Güira, donde está la mini industria y otro en La Habana. De igual forma, cuentan con un sitio web (www.produccionesvillarreal.wordpress.com) y una página de Facebook (www.facebook.com/ProduccionesVillarreal) para la promoción de sus servicios.

Entre las aspiraciones de estos emprendedores sobresale escalar en sus capacidades productivas, acceder a financiamientos para inversiones tecnológicas y exportar un producto 100 por ciento cubano.

Si algo ha enseñado la pandemia a la economía y a los

emprendedores cubanos, es que el secreto, está en las ganas que le pongas a tu constancia. "Estamos muy orgullosos del producto que hemos creado. No sólo porque es completamente cubano, sino porque responde a un problema crucial de la sociedad cubana", concluyó.

• • •

Havana. The business also has a website (www.produccionesvillarreal.wordpress.com) and a Facebook page (www.facebook.com/ProduccionesVillarreal) to promote its services.

Among the aspirations of these two entrepreneurs are to scale up their productive capacities, access financing for technological investments and export a 100 percent Cuban product.

If the pandemic has taught Cuban entrepreneurs anything, it is that the secret lies in perseverance. "We are very proud of the product we have created. Not only because it is completely Cuban, but also because it responds to a crucial problem in Cuban society," Riury concluded.



para beber
**SOLO O
mezclando**

¿COMO SER

• • •
POR / BY: RIGO GARCÍA BERRIEL

A

unque parezca una locura lo que estoy a punto de decir, a veces, lo más difícil, es ser uno mismo. Desafortunadamente, vivimos en una sociedad donde los juicios de valor imperan y hay quienes, por temor al qué dirán, pierden su autenticidad, o simplemente, nunca la encuentran.

Este artículo lo quiero abordar desde lo que somos hoy, alejándome del papel fundamental que juegan los padres en nuestra educación y el "abuso" de indicaciones constantes que, a menudo, distorsionan o debilitan el carácter de los niños. Quiero partir de lo que somos hoy, con todas las inseguridades que llevamos a la espalda, con todos los miedos.

Nosotros, que somos emprendedores, no somos solo responsables de nuestra persona, somos responsables de un proyecto que queremos que triunfe, que sea próspero, y en el día de hoy, la mejor forma de hacerlo es siendo auténtico. Por eso les traigo tres consejos que, poniéndolos en práctica, los ayudarán, bajo cualquier situación, a ser ustedes mismos.

Although what I am about to say may sound crazy, sometimes the hardest thing to do is to be yourself. Unfortunately, we live in a society where value judgments prevail and there are those who, for fear of what people will say, lose their authenticity, or simply never find it.

I want to approach this article from what we are today, distancing myself from the fundamental role that parents play in our education and the "abuse" of constant instructions that often distort or weaken the character of children. I want to start from what we are today, with all the insecurities we carry with us, with all the fears. We entrepreneurs are not only responsible for ourselves, we are responsible for a project that we want to succeed, to be prosperous, and today, the best way to do that is to be authentic. That is why I bring you three tips that, by putting them into practice, will help you, in any situation, to be yourself.

RODÉATE DE GENTE CON LA QUE TE SIENTES A GUSTO

SURROUND YOURSELF WITH PEOPLE YOU FEEL COMFORTABLE WITH

Una de las claves para ser auténticos es permitirnos sacar fuera lo que verdaderamente sentimos. Parece fácil pero nuestros sentimientos a veces pueden asustarnos y confundirnos un poco. Por eso, para irnos encontrando, es necesario estar cerca de personas con las que no nos sintamos juzgados por la más mínima disonancia, en nuestra manera de ver la vida. Intenta empezar a ser tú mismo en todo momento con tu círculo más cercano y luego, cuando te sientas cómodo ve ampliando el perímetro.

One of the keys to being authentic is to allow ourselves to put what we truly feel out there. It sounds easy, but our feelings can sometimes scare and confuse us a little. That's why, in order to find ourselves, we need to be around people we don't feel will judge us for the slightest dissonance with our way of seeing life. Try to start being yourself at all times with your closest circle and then, when you feel comfortable, expand the perimeter.

BIZADVICE

CUMPLE TUS EXPECTATIVAS MEET YOUR OWN EXPECTATIONS

La presión social a menudo nos obliga a hacer lo que "debemos" en vez de lo que queremos. El problema es que nunca he conocido a nadie que sea exitoso gracias, exclusivamente, a las opiniones de los demás. Si de los demás dependiera, hoy nadie conocería a Madame C.J. Walker, Steve Jobs, Oprah Winfrey o Walt Disney. No dejes que nadie te moldee a sus expectativas, viñiste a este mundo a cumplir las tuyas.

Social pressure often forces us to do what we "should" rather than what we want. The problem is that I have never met anyone who is successful solely because of the opinions of others. If it were up to others, today no one would know of Madame C.J. Walker, Steve Jobs, Oprah Winfrey or Walt Disney. Don't let anyone mold you to their expectations, you came into this world to fulfill yours.

LA HONESTIDAD NOS AHORRA TIEMPO A TODOS. HONESTY SAVES US ALL TIME

Esta frase me acompaña siempre, me recuerda que siendo honesto conmigo mismo y con los demás es la mejor manera de encontrarme, de ser auténtico. Ser sinceros con los demás cuesta al principio, pero por lo general funciona como la tercera ley de Newton "A toda acción le corresponde una reacción de igual magnitud, pero en sentido contrario". A quienes les demos honestidad, nos la devolverá con todo el placer del mundo. Pero ojo, también anoten esta frase "La honestidad sin tacto, es crueldad".

This phrase always accompanies me, it reminds me that being honest with myself and with others is the best way to find myself, to be authentic. Being honest with others is hard at first, but it usually works like Newton's third law: "For every action, there is an equal and opposite reaction." Those to whom we offer honesty, will give it back to us with all the pleasure in the world. But be careful, also note the phrase: "Honesty without tact is cruelty." let anyone mold you to their expectations, you came into this world to fulfill yours.

HOW TO BE YOURSELF?

UNO MISMO?

NET WORK KING

(+53) 5 249 5295

negolution@gmail.com



organización
de encuentros
y eventos con
emprendedores
cubanos

negolution

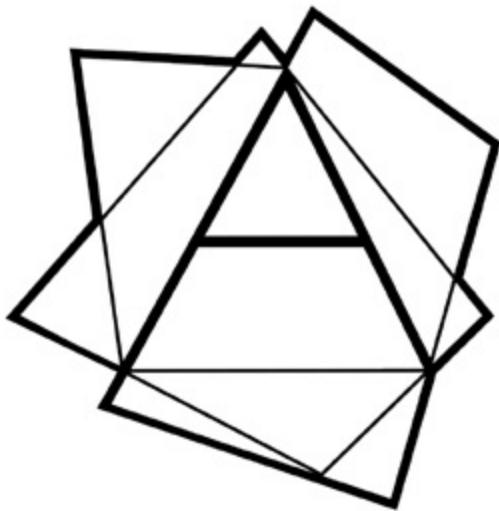
mandao



¡VIVE!

Mándate y descarga





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

