

EL TOQUE

"TODAS LAS HISTORIAS CUENTAN"

NÚMERO

08

ENERO 2017

26 | EL DOBLE DE ESFUERZO MARTA DEUS

EL HOMBRE DE
HIELO

PÁG 14

LAS VUELTAS DE
KEWELTA

PÁG 21



SUMARIO



TECNOLOGÍA

08 / Los conflictos de un reparador de móviles

21 / Las vueltas de Kewelta

SOCIEDAD

12 / Las Chicas “Mecánicas”

26 / Marta Deus, el doble de esfuerzo

34 / Esto lo he hecho yo solo

44 / Hostelero desde los 12

ARTE Y ARTESANÍA

14 / Librería sin claustrofobias

38 / La Luz de lo Vintage/

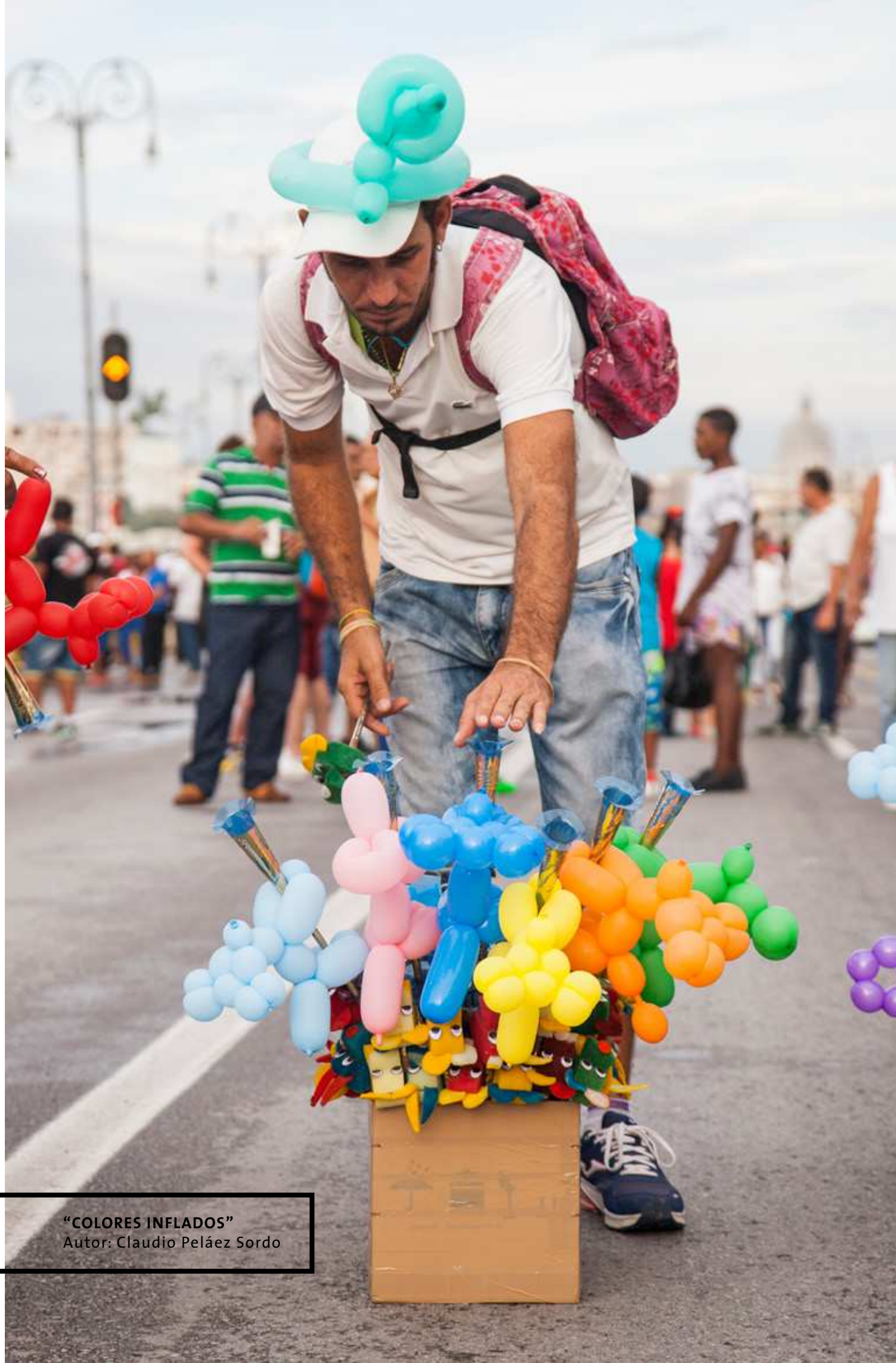
50 / Amano

GASTRONOMÍA

16 / La diseñadora de dulces

31 / Un café para los sapingos

46 / El Increíble Hombre de Hielo



"COLORES INFLADOS"
Autor: Claudio Peláez Sordo



Querid@s lector@s:

Arrancamos el 2017 con el ánimo de jóvenes emprendedores cubanos, mujeres y hombres que se aferran a sus sueños y nos aseguran que es posible sortear las barreras que aparezcan, si de intentar sostener un proyecto en nuestro país se trata.

Las experiencias que aparecen en las páginas siguientes conforman una radiografía de negocios tan de moda como los talleres de celulares y los hostales, y de otros menos comunes pero también exitosos como los talleres de bicicletas, las tiendas de artesanía o las cada vez más numerosas revistas en PDF (como la nuestra) que circulan en el Paquete Semanal.

CARTA DEL EDITOR



Esta edición muestra con ejemplos palpables la diversidad del emprendimiento joven de la Cuba de hoy y confirma que su máxima fortaleza reside en la creatividad sin límites de sus impulsores. En ámbitos como el arte, la gastronomía y la tecnología surgen constantes alternativas ante la escasez de productos en el mercado nacional, las trabas estatales o los prejuicios sociales.

Somos jóvenes periodistas, fotógrafos y diseñadores que ofrecemos nuestras percepciones sobre estas realidades de las que tanto podemos aprender. Pero también le prestamos especial atención a los criterios que generen nuestros trabajos, y estamos abiertos a comentarios lo mismo en la web que a través de mensajes electrónicos a nuestro correo eltoquecontacto@gmail.com. Una parte de esos comentarios también se los compartimos en las páginas que siguen.

José Jasán Nieves
Coordinador General

Como plataforma para la visibilidad de esfuerzos e ideas a lo largo del territorio nacional, ElToque brinda aquí también un directorio con los contactos de otros emprendedores e informaciones sobre el proyecto CubaEmprende que en sus sedes de La Habana, Cienfuegos y Camagüey contribuye al desarrollo de una cultura empresarial en el país.

Esta revista reúne solo una muestra de la riqueza de publicaciones de nuestro sitio web eltoque.com, que día a día se actualiza con historias de la juventud cubana.

Te invito a descubrirnos.

COORDINACIÓN GENERAL
José Jasán Nieves /

MÁRKETING Y PUBLICIDAD
Elizabeth Pérez /

COMMUNITY MANAGER
Beatriz Valdés /

PRODUCCIÓN
Ana Lidia García /
Thays Roque Arce /

ESCRIBEN EN ESTE NÚMERO
Ana Lidia García /
Leidys Hernández Lima /
Yandrey Lay /
Alejandro Ulloa García /
Laura Roque Valero /
Yamila Sánchez /
Rogelio Serrano /
Aracelys Avilés /
Laura Rodríguez Fuentes /

FOTOGRAFÍA
Thays Roque Arce /
Claudia Rodríguez /
Yariel Valdés /
Claudio Peláez Sordo /
Henry A. Pérez /
Alba León Infante /

DISEÑO EDITORIAL
Néstor Blanco Morera /

FOTO DE PORTADA
Claudia Rodríguez /

ILUSTRACIÓN
Camilo Suárez & Yolanda Durán /

CRÉDITOS

MÁS LEÍDO EN LA WEB

eltoque.com





LOS CONFLICTOS DE UN REPARADOR DE MÓVILES

Por: Leidys M. Hernández
Fotos: Claudio Peláez Sordo
/ Publicado el 24/10/2016 /

A Armando Garniga tiene 28 años, pero ya ha tra-bajado casi la mitad de su vida. Es un mu-chacho inteligente y siempre le han gustado las ciencias exactas. Cuando terminó la secundaria tuvo la posibilidad de ingresar en una escuela de alta exigencia académica, pero prefirió estudiar informática en el politécnico Pablo de la Torriente Brau de La Habana.

“Yo quería estudiar algo que me vinculara rápido a las ciencias, pero me equivoqué. No creo haberme preparado lo suficiente en el tecnológico, solo recibí asignaturas que de forma general me acercaron a la informática. Lo que sé hoy lo he aprendido de forma empírica. Soy bastante crítico con el sistema de educación en Cuba, creo que falta mucho en algunos sectores para graduar a profesionales con las herramientas necesarias”.

Mandy, como todos lo conocen, comenzó a tra-bajar con 15 años. No tenía permiso para hacerlo, pero iba a los talleres de sus amigos para apren-der con ellos. Cuando pudo sacar la licencia se de-dicó por cuenta propia a la reparación de ordena-dores y a través de ciertos clientes saltó al ámbito de la música atendiendo como informático los estudios de algunos músicos populares como Pablo FG, Adalberto Álvarez y Pedrito Camacho.

“Muchos amigos me pedían que les revisara sus móviles. Poco a poco me fui enamorando de ese mundo, entonces decidí cambiar mi perfil de trabajo y dedicarme por completo a la telefonía móvil. Es mucho más sencilla, rápida y me repor-ta mayor ingreso”.

Comenzó a lidiar con el arte de mantener vivos a los móviles en Cuba (de todas las marcas y proce-dencias) en un taller modesto, pero con colegas muy preparados. El salto a los muy “fashion” talle-res de *Ultracell* (una conocida red en La Habana) vino después.

“Para montar un taller con la presencia, las herramientas, los accesorios y todo lo que tiene *Ultracell*, se necesita invertir mucho dinero. En este lugar lo primero es satisfacer las carencias de los clientes y nunca decirles que no”.



“Los clientes llegan al sector particular buscando lo que el estatal no brinda”

“Los precios son los mismos en todos los lugares. No porque *Ultracell* tenga mejor presencia el servicio es más costoso. Lo que vale es ganar más clientes. Cada técnico tiene la facultad de poner-le precio al trabajo que realiza, por eso muchos dicen que no es igual la tarifa en las tres sedes de *Ultracell*, la de 41 y 42 Playa, la de 23 y 8 Vedado y la de Obispo 411, Habana Vieja”.

En esta especie de franquicia de talleres viven los mismos dilemas que en cualquier servicio similar del país. Su papel en la sociedad ha querido ser reducido al de meros reparadores de equipos en uso; pero por supuesto que lo superan cuando la demanda se mueve hacia la adquisición de aparatos, el desbloqueo de aparatos importados y la configuración de servicios que la única em-presa estatal de Telecomunicaciones, ETECSA, no puede ofrecer.



“Los clientes llegan al sector particular buscando suplir las necesidades que el estatal no brinda. ¿Y por qué?, porque ofrecemos lo que ellos quieren, esa es la diferencia. ETECSA tiene muchos servicios gratis o a muy bajos precios, pero si fueran suficientes, entonces nosotros no seríamos necesarios”.

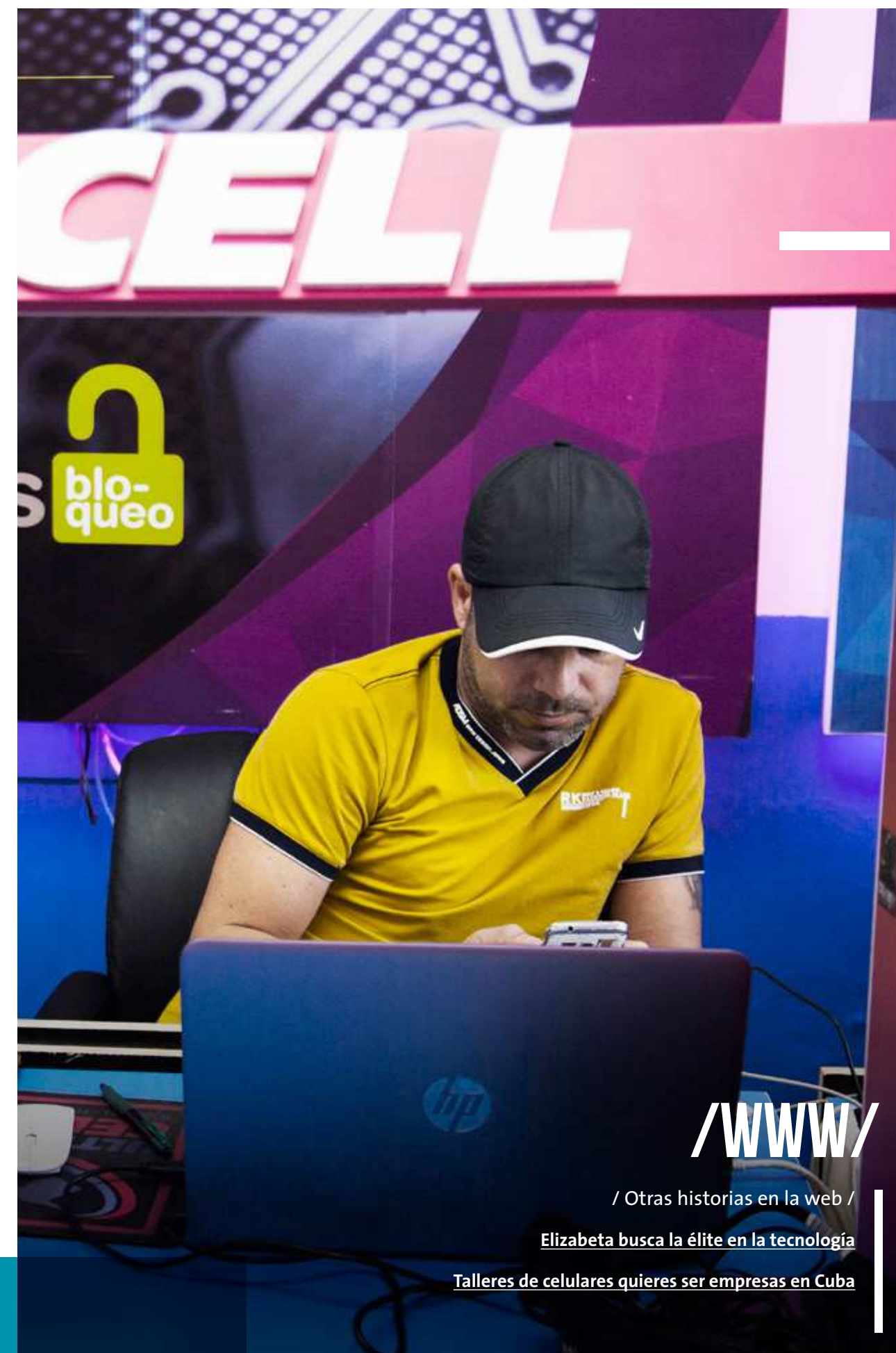
A Mandy le brotan las insatisfacciones.

“ETECSA controla el monopolio dejando sin espacio a técnicos emprendedores. La empresa Cubacel podría estudiar la forma de crear convenios con el sector no estatal, como se ha hecho en otras empresas con el tema de las cooperativas no agropecuarias. Al taller llegan clientes deseosos de que le creamos una cuenta Nauta; pero no podemos, la única solución: hacer la extensa cola de las oficinas de ETECSA para tenerlo, y al final parar en el mismo taller para reconfigurar el teléfono”.

Por eso propone que talleres como *Ultracell*, con papeles en regla y un comportamiento fiscal responsable, tengan acceso a una plataforma digital y puedan prestar también ese tipo de servicios. “El dinero se deposita en una cuenta institucional y problema resuelto. Así se descentralizan las funciones y la población queda satisfecha”.

“Todavía estamos esperando que nos puedan rentar líneas ADSL. Los que estamos en este nuevo sector no somos los malos de la película y tenemos, como otros centros laborales, necesidades básicas para trabajar”.

“Nunca ETECSA se ha proyectado para lograr convenios con nosotros, cuando viene algún funcionario solo revisa que lo papeles estén en regla, que se cumpla con lo establecido, pero nunca nos han preguntado qué necesitamos para trabajar mejor. Creo que lo que falta es voluntad”.

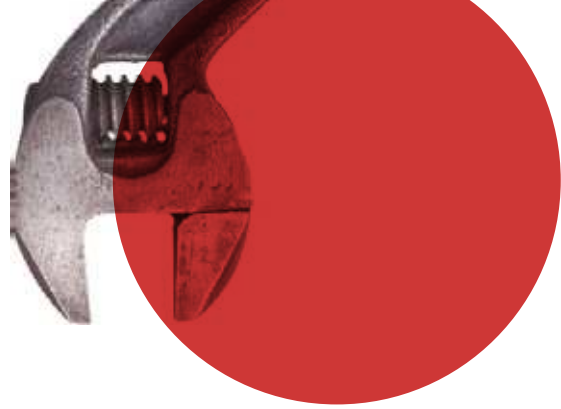


/WWW/

/ Otras historias en la web /

Elizabeta busca la élite en la tecnología

Talleres de celulares quieres ser empresas en Cuba



LAS CHICAS “MECÁNICAS”

D Daylín y Nayvis hicieron un estudio de mercado y no encontraron en La Habana un taller de mantenimiento y reparación como el que tenían en mente. Con su idea se han convertido en mujeres que arreglan bicicletas, despiertan la incredulidad y atraen a curiosos.

Por: Laura Roque Valero
Fotos: Henry A. Pérez y Alba León
/ Publicado el 07/04/2016 /



“A mucha gente le parece algo un poco loco, diferente. En realidad, contamos con las herramientas que se requieren y el trabajo no nos parece rudo, más bien delicado, se adecua perfectamente a las mujeres; a veces nos embarramos las manos de grasa, pero al terminar volvemos a embellecernos”, sonríe la jefa del taller, Nayvis Díaz.

En el *Vélo Cuba* todo permanece ordenado y curiosamente limpio. Dicen que un principio de su trabajo es no entregar jamás una bicicleta sucia. Durante más de un año de servicios, en su automatizada base de datos cuentan con alrededor de 300 clientes nacionales y extranjeros. Están ufanas, llegan a decir que no conocen de otro sitio como el suyo ni en la Isla ni en otros países.

“Hay clientes, la mayoría hombres, cuando entran dicen ¿todas mujeres?!, y un poco que se asustan”, reconocen las chicas.

“Eso dura dos segundos”, insiste Nayvis. “Cuando se percatan de la profesionalidad, que conocemos el trabajo, se sienten muy bien, y salen con su bicicleta reparada, a veces transformada, ellos mismos nos dan publicidad y recomiendan a otros”.

Mientras Nayvis sabía algo de gerencia, pero de bicis solo montarlas, Daylín Carbó, jefa de los mecánicos, sí traía experiencia de ciclista. A ella le corresponde revisar el trabajo de todos, corregirlo y dar el listo para la entrega.

“Desde los doce años estoy en este mundo, ya tengo 30 y sigo. No fui campeona, pero me dediqué a la mecánica y creo que por esta vía soy buena. Tengo seis trabajadores a mi cargo y yo no estudié para dirigir; me entiendo mejor con las chicas, los hombres son muy desordenados.”

Por muy pintoresco que parezca el negocio, a ellas, como a cualquier mecánico en el país, se les hace difícil conseguir piezas de repuesto. No disponen de una tienda mayorista para adquirirlas y los precios son los mismos para toda la población. Como no pueden resolver esa causa de insatisfacción en los usuarios, tratan al menos de esclarecer bien las normas en el trato con el cliente y ubicar en lugar visible el listado de precios.

Vélo Cuba —en la calle 21, entre K y L, en el capitalino barrio del Vedado— abre sus puertas de lunes a sábado, de 9:30 am a 5:00 pm. Frente a la pérdida de algunos modales, exigen a quienes llegan los “buenos días” o “buenas tardes”, antes de requerir cualquier atención. Interesadas en el aporte social, realizan descuentos del 30% en el precio a jubilados y estudiantes, a los niños del 50 % y además reparan gratis los sillones de ruedas.

Lamentablemente en Cuba no hay infraestructura adecuada para los ciclistas. “Se han perdido todas las ciclovías, se ha lacerado la amabilidad de los choferes de otro tipo de transporte para con nosotros, por eso sugerimos siempre el uso de calles alternas a las principales” — explica Nayvis.

También hace falta un apoyo gubernamental con la venta de cascos para protegerse y determinar días para, en espacios como el centro histórico, transitar sólo en bicicletas, así sucede en el mundo y es algo que al mismo tiempo disminuye la contaminación”.

Las chicas bicicleteras y mecánicas tienen un club para informar sobre los beneficios a la salud de esta práctica. Recomiendan andar en bici por ecología, trabajo cardiovascular, tonificación y fuerza de los músculos, economía y bienestar. Ya ninguno de los empleados de *Vélo Cuba* utiliza otro vehículo.



La próxima meta es abrir más talleres por toda la ciudad. Ya preparan uno en La Habana Vieja. Convocarán a más mujeres y a hombres, porque ellas no quieren discriminar.

/ Comentarios /

/WWW/

Alejandro

Desde que supe que existía Taller Vélo soy su cliente. El trato es inmejorable y el trabajo se hace a conciencia. Saludos y Éxitos

José Alberto

Qué lindas esas mecánicas. Éxitos para ellas.

/ Otras historias en la web /

Pasear en coche con Yaima

La campeona del rodeo

LIBRERÍA SIN CLAUSTROFOBIAS

Por: Aracelys Avilés Suárez
Fotos de la autora
/ Publicado el 29/06/2016 /

E En la calle Aguilera, de las más céntricas de Santiago de Cuba, y rodeado de otros negocios (zapatero, barbero y vendedor de discos), tiene su sede uno de los puntos de venta de libros por cuenta propia de la ciudad, aunque este, curiosamente, no está en el portal de una casa, sino en los interiores de una cuartería. Aquí tampoco predominan los textos de personajes históricos cubanos, anzuelo fácil para turistas compradores, ni existen precios en CUC.

“Nos debemos al público nacional”, resume Yunier Riquenes, joven escritor y uno de los creadores de este proyecto de promoción literaria que se inició en 2012 como un sitio web, bajo el nombre de *Claustrofobias*.

“Conocí un día a Yunier y me pareció increíble que no tuviera un espacio en la web para promocionar su obra, yo tenía un dominio y se lo di. Con el tiempo me percaté de que no era solo un problema de él, sino de la mayoría de los escritores cubanos, por lo que decidimos ambos convertir la página en un espacio de socialización de la literatura cubana”, cuenta a su lado Naskicet Pérez, informático, realizador audiovisual y lector, como él mismo se define.

“La historia es más o menos así: nace la página, luego el boletín, las secciones en la radio, después un programa y luego la aplicación para localizar libros”, enumera Yunier.

En www.claustrofobias.com se indexan revistas y publicaciones relacionadas con el libro en Cuba, así como las editoriales del país. Se promocionan cuentos, fragmentos de novelas, artículos, poemas, novedades editoriales.

El boletín es un resumen de lo que se ha hecho en el mes, y se envía a una lista de correos digitales, y a 500 direcciones de correo postal. Cuenta Naskicet: “La locura es doblar los sobres, pegar los sellos, 500, ¡es una cosa de locos!, y el lío es que no nos quieren vender todos los sobres en un mismo lugar. A veces estamos tan cansados que decimos que no vamos a seguir, pero siempre llega una carta, dándonos ánimos, elogiando lo que hacemos”.

Yunier admite que ahora el trabajo se hace más llevadero porque se han sumado otros integrantes: Amel, diseñador; Zailen, editora; y Vicente, fotógrafo y camarógrafo. Los tres tienen trabajos aparte y no cobran nada por lo que hacen en *Claustrofobias*.

“Aún no estamos en condiciones de pagarle a nadie, son muy pocas las entradas estables que tenemos: una beca de la Asociación Hermanos Saíz, —de hecho, somos un proyecto de esta Asociación—, y la venta de libros, por la cual, como todo el mundo, tenemos que pagar una patente”, explica Yunier.

Los libros llegan a la librería de diferentes formas, algunos los donan y otros los venden. Ajustando un precio que casi nunca supera los 20 pesos, el 60% es para el vendedor y el resto para la librería.

A este trabajo de promoción y comercialización se añade un sello editorial propio y cursos de escritura creativa para niños y adolescentes. Sueña Yunier con que más adelante puedan tener un restaurante o un café, como espacio de socialización física del proyecto.

Yunier afirma: “De todas formas la librería siempre tiene que cambiar, la gente tiene que encontrar algo diferente todos los días. Parte de eso es claustrofobias, miedo a los espacios cerrados, pero de la mente, es un temor a los esquematismos mentales, es un sí al dinamismo”.



“Cuando dejamos de publicar algo que se suponía que teníamos que publicar, eso es tremendo, a veces el público nos exige más de lo que podemos, creen que tenemos mucho presupuesto, que tenemos una empresa con mucha gente que trabaja para nosotros”, añade Yunier.

Naskicet se sumerge en la esquina del local donde está la computadora, Yunier detiene el inventario de los últimos libros que entraron para atender a dos clientes. Quizás más tarde Naskicet tenga que cambiar el orden en los estantes, porque no esté conforme con lo que ha hecho su compañero.

/WWW/

/ Otras historias en la web /

El joven que vende libros con videos

Libros en lugar de viandas



LA DISEÑADORA DE DULCES

Por: Ana Lidia García

Fotos: Thays Roque

/ Publicado el 02/08/2016 /



La cocina es como una pista de baile, no por espaciosa, sino porque Vanessa se desplaza con destreza, segura de sus movimientos. Tiñe el merengue, empuña la espátula y se dispone a terminar la obra del día. Hace cuatro años nadie, ni ella misma, imaginaría esta escena.

¿Qué tenía que ver una diseñadora con la repostería? Quien la ve hoy, con una sonrisa constante en sus labios, aun cuando solo ha dormido dos horas, pudiera llegar a pensar que nació para esto.

Su negocio *Dulces Detalles* surgió por coincidencias del destino, me cuenta tratando de resumir las casualidades que la impulsaron a abrirlo. Vanessa Pino Arocha brindaba servicios de promoción y publicidad junto a su hermano, pero el asunto de la dulcería se le puso por delante más de una vez. Tras dos o tres señales, pensó que quizás aplicando sus conocimientos del campo del Diseño en esa área, podría lograr algo singular.

Se acaba el merengue amarillo para decorar los *cupcakes*, agarra como un rayo otra manga con merengue rosado y les imprime vida. Está entrenada en hallar soluciones con rapidez: “Si no hay nata, no hago el cake de nata, ofrezco otro producto. No estoy atada a una oferta fija y los clientes comprenden”.

Como muchos de los insumos que necesita no existen en Cuba, en los últimos tiempos Vanessa viaja al extranjero y los trae. Todo a pequeña escala, me aclara, “solo los volúmenes que el país permite importar a una persona”. Como aún no existen los mecanismos para que los cuentapropistas importen a niveles superiores, Vanessa un día tiene estuches para galletas pero al siguiente no y, en dependencia de esas fluctuaciones, varía su oferta.

“Desde hace un año puedo traer cosas pero antes trabajaba igual, inventando. Claro, ahora es mucho más fácil. Para el Día de las Madres, por ejemplo, traje 24 estuches plásticos para entregar sellados los dulces y volaron, porque esa cifra para un negocio no es significativa”, recuerda mientras coloca un *minion* “dulce” sobre el cake.

Ahora cuando llegue al cumpleaños debe aclarar que eso también es comestible: “No me gusta decorar con algo que no se coma, sobre todo si hay niños. Fíjate si es así que hago unas flores realistas, a las cuales hay que ponerles un alambre y me molesta muchísimo tener que hacerlo. Garantizo que tenga una envoltura para que no se mezcle con lo comestible, pero igual me molesta”.

Ese preciosismo quizás responde a que le complace que otros disfruten su trabajo tanto como ella. Por eso también prefiere trabajar sola. Le ha sido difícil encontrar a una persona que conozca y se apasione por los dulces como ella.



“Y si para colmo me pide parar lo que está haciendo para ver la novela de las 3 p.m., pues cerca de mí no la quiero”, critica con el ejemplo de alguien a quien contrató tiempo atrás.

Pero aunque encuentre a esa persona que busca, Vanessa dice seguirá en la cocina. Ha podido ver que los mejores negocios “son aquellos en los que sus dueños aún se paran frente al fogón y no andan vacacionando por Varadero”.

No importa que su negocio se ubique en el lejano municipio habanero de Regla, siempre tiene clientes. Siente que cada vez más valoran estéticamente sus productos y por eso llegan desde cerca y desde lejos. “Mi ventaja competitiva es la aplicación de criterios de mi profesión en la decoración de dulces, como el hacer más con menos”, abunda.

También posee otras opciones exóticas como los *kit* para que los niños decoren dulces, “algo con lo que se divierten y aprenden”. Sabe que a muy pequeña escala está desarrollando valores en ellos, “por eso quisiera hacerlo no solo en cumpleaños, sino también en escuelas o en otros espacios para beneficiar a un número mayor y sin cobrar nada por ello”.

Por ahora Vanessa trabaja en la cocina de su casa, pero sueña con tener “una mesa gigante para hacer y decorar, que sirva además para impartir clases de repostería, de artesanía. Que sea una gran familia *Dulces Detalles*”. Y que sea en Regla, ese poblado que también se lo merece: “¿tú te imaginas que yo pueda transformar mi barrio en un lugar mejor?”.



/WWW/

/ Comentarios /

Luis

Me encantó leer este artículo, muchas gracias a *El Toque* por publicarlo, qué bueno ver esa creatividad en los emprendedores cubanos.

Jorge Mandilego

Conocemos a Vanessa y en mi familia somos sus fans.

Gabriel

Muy ricos los dulces de Vanessa. Los regale a mi novia el pasado 14 de febrero. Un éxito!!!

/ Otras historias en la web /

El programador dulcero

Vivir de la galleta



TIN MARIN

tienda de regalos

Calle 48 #913 e/ 9na y 11. Playa, La Habana

Calle Línea 470 e/ E y F Vedado, La Habana

Telef: (+53) 5 273 18 87, (+53) 5 283 21 91 y (+53) 7 203 5839
tinmarintienda@gmail.com | facebook.com/tinmarintienda

Busca Nuestra Historia en
el TOQUE

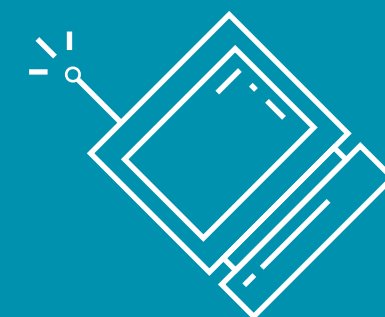


LAS VUELTAS DE KEWELTA

Por: Alejandro Ulloa García

Fotos del autor

Publicado 17/06/2016



En 2005, Carlos Manuel era un estudiante de Ciencias de la Computación “entusiasmado”, como después le diría Abel Prieto, entonces ministro de Cultura, al comprobar su indetenible espíritu.

No había en el país ningún recurso que agrupara los eventos culturales, así que una lista de correo que atestaba la red de la Universidad de La Habana, fue su solución a la promoción cultural que él y sus amigos necesitaban. Pero la lista creció desmedidamente.

“Antes de dejar la carrera en 4to año, nos botaron dos veces de los servidores. Aquello no aguantaba”, se ríe mientras recuerda viejas anécdotas.

Con el apoyo de la Asociación Hermanos Saiz (AHS), la lista se transformó en una web, un programa de televisión y ediciones impresas en varios eventos nacionales. Fue de repente la cartelera cultural más importante de La Habana –y quizás del país–, y estaba reconocida por el Registro Nacional de Publicaciones Seriadas.

“En la AHS nos dijeron ‘cuenten con nosotros para lo que les haga falta’. Eso no pasa a menudo en Cuba, fuimos afortunados. Así hay que hablarle a cualquiera que emprenda algo”.

Pero siempre hubo dos problemas cruciales. El primero, que su idea de que los usuarios colgaran sus propios eventos se veía frustrada por “la necesidad impuesta por la AHS de que se revisara todo lo publicado”, lo que hacía tener más personal trabajando. El segundo, la falta de un mecanismo autosostenible financieramente.

“Un francés que hace turismo cultural a Cuba ofreció financiarnos, así cuando sus turistas llegaran tendría un menú que ofrecerles. Con poco más de 50 mil CUC pagamos gastos de producción por casi 6 años; compramos laptops, líneas de móviles, la gasolina de los carros para el programa de TV... Hasta pusimos dinero de nuestros bolsillos. Y seguíamos sin ser rentables”.



Para ajustarse a la legalidad, Carlos Manuel tiene una licencia de cuentapropista como programador de equipos de cómputo. Asimismo, creó una empresa en Alemania para lidiar con los pagos por Internet. Paga impuestos aquí y allá.

Kewelta hoy es Facebook, Google, gigantes que están tratando de entrar al país. Y si entran, nos van a desaparecer, se van a llevar el dinero, se van a llevar los usuarios y nos van a poner una resistencia gigante para poder avanzar”.

“Lo que le decimos a todo el mundo es que tratemos de unirnos, que creemos la comunidad de publicidad en Cuba. En esa unidad vamos a tratar de verdad con todos los clientes. Porque la competencia de

Así, mientras el proyecto atrae ya varias atenciones y clientes, Carlos Manuel espera poder recuperar el dominio Kewelta.cu, en manos hoy de la entidad estatal Cubarte.



Con la cartelera nos dimos cuenta que había mucho terreno para la publicidad pero ni la Cuba de 2012 ni la tecnología desarrollada por su equipo para el negocio fueron propicias, así que Carlos Manuel cesó el proyecto por insostenible y tiempo después, con otro intento fallido enfocado a la publicidad, puso rumbo a Alemania, ante el reiterado pedido familiar de que estudiara, que sentara cabeza.

Allá, Carlos Manuel siguió organizando su Kewelta, y en una visita a Cuba en 2015 decidió regresar.

“Mi familia me convenció de no buscar inversor, para que Kewelta fuera totalmente cubano, que ellos me ayudaban con algo de dinero”, cuenta en la casa-oficina que renta hoy en N y 23 para él y sus cerca de 15 colaboradores.

“En el mundo de la publicidad las empresas esconden el listado de clientes. Kewelta la muestra y la socializa. Esta es la solución de un cubano. La gente aquí no tiene Internet y no tienen páginas web”.

Por eso Kewelta ha unido los conceptos de red social, publicidad por Internet y agencia publicitaria. La red social es gratis, y cualquier usuario puede postear su propio anuncio, retomando la idea de la cartelera, pero aplicada a cualquier evento, producto y servicio.

Además, existe Kewelta Promo, un servicio pagado que brinda “soluciones tecnológicas” a los clientes para anunciarse en sitios como Revolico, Cubísima, Porlalivre, Havanaleaks y por sms como Knales, o en el Paquete y las revistas que deseen trabajar con ellos. Mediante la red social, los clientes podrán revisar sus estadísticas.

“Los cubanos afuera quieren saber qué pasa aquí, y los de aquí quieren que sus productos se vean. Kewelta puede ser una solución. Además, con nosotros tú decides qué te interesa ver. Y no es solo para Cuba, también es un espacio donde extranjeros con negocios puedan visibilizar sus productos para un público cubano”.



/ Comentarios /

/WWW/

Carlos García

Estamos de acuerdo contigo, no podemos competir, debemos unirnos para trabajar juntos. Abrazos

Idelsis

Carlos Manuel, estamos esperando que se comunique con Cubarte para solucionar el asunto del dominio de Kewelta. Gracias.

/ Otras historias en la web /

KeHayPaHoy, una app por cuenta propia

Guiarte, un directorio digital de artistas cubanos

PROYECTO CUBA EMPRENDE

7 866 7109; 7 862 8790 ext. 111 y 211
cubaemprende@ccpadrevarela.org
www.proyectocubaemprende.org
www.facebook.com/ProyectoCubaEmprende

SEDES

LA HABANA

CIENFUEGOS

CAMAGÜEY

Surge en el año **2012**
como iniciativa del Arzobispado
de La Habana.
+ de **2400** graduados



Espacio para establecer relaciones de negocio y cooperación entre emprendedores. A través de capacitaciones y asesorías ofrece las herramientas para desarrollar y administrar una empresa.

TALLER EMPRENDE 1

Taller presencial con un mes de duración, orientado a la capacitación en temas de gestión empresarial. Se divide en cuatro módulos:

/ DESARROLLO HUMANO
/ ADMINISTRACIÓN Y MERCADOTECNIA
/ CONTABILIDAD Y FINANZAS
/ VENTAS Y SERVICIO AL CLIENTE



ASESORÍAS 2

Servicio individual y personalizado en 6 áreas:

/ ESTRATEGIA
/ MARKETING
/ ADMINISTRACIÓN
/ DISEÑO GRÁFICO
/ LEGAL
/ CONTABILIDAD Y FINANZAS

SERVICIOS QUE PRESTAN

EL TEMA DEL MES 3

Talleres y conferencias abiertas al público para profundizar en temas concretos del ámbito empresarial.





MARTA DEUS

EL DOBLE DE ESFUERZO

“Un cuentapropista siempre es un emprendedor, es una persona que decide arriesgar un capital para realizar un sueño, para buscar mejoras no solo en su vida, sino en la de su familia”. Así piensa Marta Elisa, dueña de *Deus, Expertos Contables*, y de otros negocios más jóvenes en el sector privado.

Por: Leidys Hernández Lima
Fotos: Claudia Rodríguez



“En Cuba no había cultura de negocio y la contabilidad de los nuevos emprendimientos era un tema difícil para muchos”, recuerda Marta Elisa, cuya experiencia ya le permite comenzar a hablar en pasado, aunque el tema es de mucho presente. Precisamente en la contabilidad de otros encontró su nicho de mercado.

“No fue fácil conseguir los primeros clientes, pero no nos dimos por vencidos y parece que resultó. Hoy trabajamos con restaurantes, cooperativas de construcción, diseñadores, artistas de la plástica, artesanos, empresas de jardinería, fotógrafos, programadores de aplicaciones móviles, arquitectos, además de la revista *Vistar*”.

MSalí de Cuba como una niña y perdí la residencia permanente en su país natal. Se fue a España, con sus padres. Allí vivió 13 años y emergió como una joven graduada en Dirección y Administración de Empresas que vio en su tierra de origen la posibilidad de abrirse camino.

Marta Elisa Deus regresó para crear *Deus, Expertos Contables*, aunque el camino estuviera lejos de ser ideal.

“Me tuve que poner al día con las normas fiscales en Cuba para comenzar a trabajar. El permiso de trabajo inicialmente no estuvo a mi nombre porque en ese momento estaba repatriándome. Como había salido menor de edad perdí mi residencia cubana y tuve que hacer el papeleo para volver a tener carnet de identidad”.

Por lo general en los negocios hay un contador que forma parte del *staff*, pero *Deus...* demostró que no es necesario tener al especialista todo el tiempo en el mismo lugar. “Un trabajador más significa un problema más. Con una visita una o dos veces a la semana es suficiente para recoger la información y tener los papeles al día. Ese es nuestro estilo en *Expertos Contables*, además garantizamos que siempre se haga el trabajo porque no depende de una sola persona, si alguien no puede ir, otra lo remplazará, pero el cliente siempre recibirá el servicio”.

Aunque encontró un mercado que le ha permitido posicionarse como una marca con prestigio entre los servicios de contabilidad, Marta Elisa cree que una clave del éxito es no estancarse.



“Nuestra propia experiencia con *Deus...* nos dio la idea de crear un negocio que entregara paquetes, porque en muchas ocasiones estábamos cargados de trabajo y no teníamos tiempo de ir a recoger o llevar los documentos de los clientes a los que asesoramos. Por eso pensamos que era bueno encontrar un mensajero que hiciera los envíos y recogidas por nosotros”.

Y así nació *Mandao.express*.

“Es un servicio que existe en muchas partes del mundo, pero lo pensamos para enviar y recoger, no solo paquetes grandes, sino documentos, para agilizar trámites que por burocracia a veces demandan de más tiempo del que disponemos”.

“Confieso que nacimos pensando nada más en las empresas con capital extranjero como clientes potenciales. En *Deus...* a final de año recibíamos en nuestra oficina cestas de navidad que en la mayoría de los casos eran transportadas por los propios embajadores. Y eso no está bien, ¿cómo un funcionario con una agenda súper apretada va a invertir su tiempo para hacer este tipo de encargos?”.

En Cuba, el monopolio de la mensajería postal pertenecía a la empresa estatal Correos de Cuba, pero sus servicios resultan en ocasiones demasiado lentos para organizaciones e individuos que requieren soluciones a la velocidad del mundo moderno. Con la apertura a nuevos negocios privados después de 2011, una de las poco más de 200 licencias extendidas es la de Mensajero, que en este caso valida legalmente a *Mandao...*



“En Cuba falta conocimiento sobre cómo llevar un negocio, cómo hacerlo rentable y duradero, y muchos jóvenes tienen buenas ideas pero no saben cómo empezar”

“Cuando se me ocurrió la idea de la mensajería, lo primero que hice fue buscar toda la información al respecto -explica Marta-. Si algo tenía claro era que no me iba a salir del marco legal, porque íbamos a estar demasiado visibles como para pasar desapercibidos. En la Oficina Nacional de Administración Tributaria solicitamos la licencia y no hubo traba ninguna con eso porque ya existía un permiso que amparara lo que teníamos pensado”.

Andar con tranquilidad por las calles es imprescindible para *Mandao.express*, insiste su creadora, pues su éxito dependerá de la confianza de sus clientes, quienes les entregan documentos importantes, que en muchos casos son confidenciales.

Esta joven habla con orgullo de su nuevo negocio y aclara todo sobre su funcionamiento. Hasta el momento la empresa de mensajería, con oficina en Calle 60 y 1ra avenida en el municipio Playa, sólo cubre un sector de La Habana.

“Ojalá en algún momento podamos salir del área de la capital y cubrir todo el país, incluso, muchas personas han preguntado si no recibimos paquetes del exterior para distribuirlos en la Isla, esas son quizás pretensiones mayores que con el tiempo tal vez podamos implementar. Pero los servicios postales de ese tipo solo están permi-

tidos para Correos de Cuba. Nosotros pensamos en un trabajo más dinámico, pero no dejamos de reconocer que sería genial abarcar mucho más”. Parecería que con dos ideas completamente funcionales ya estaría bien... pero la chica sorprende. Entre los 500 mil cubanos con licencias para el trabajo privado hay gente con muchas ganas.

“En Cuba falta conocimiento sobre cómo llevar un negocio, cómo hacerlo rentable y duradero, y muchos jóvenes tienen buenas ideas pero no saben cómo empezar, por eso la capacitación es importante si se quiere avanzar”, insiste Marta.

Para aportar un recurso en esta necesidad, la joven contadora ha creado *Negolution* junto a varios amigos, una revista en PDF por ahora sólo presente en internet y el Paquete Semanal.

“Entre los asistentes a los cursos de *CubaEmprende* confirmé que la publicación era necesaria, pero tiene que explotar más la capacidad orientadora, tiene que enseñar a manejar un negocio, cómo hacer estudios de mercados, estudios de factibilidad, hay que dar tips para que los jóvenes que se aventuran en el sector privado puedan lograr sus metas”.

“Estoy satisfecha con mi trabajo en *Deus...* pero mi ambición de crecer no para, se necesita tiempo para eso, pero lo voy a lograr, eso me lo ha demostrado *Mandao.express* y aspiro a que también lo haga *Negolution*”.

—
/WWW/
—

/ Otras historias en la web /

Desarrollar Apps desde el sector estatal en Cuba

¿Cómo empezar un proyecto de publicidad en Cuba?

EL TOQUE ERES TÚ

Hace unos días descubrí en el Paquete semanal las revistas cubanas, fue una sorpresa para mí. Leyendo todos los números de *El Toque*, *AnWor*, *FullFrame* y otras, siento una mezcla de sentimientos: alegría porque se difundan realidades cubanas sin parches ni adornos; y tristeza, porque imagino que como yo, muchos otros jóvenes cubanos de los que leíamos *Somos Jóvenes* y *Juventud Técnica*, y nos cansamos de hacerlo porque sentíamos que les faltaba algo, eso que a ustedes les sobra, autenticidad, aún no saben de todas estas revistas que muestran a los cubanos de verdad, con sus desafíos y realidades.

Muchas felicidades por el trabajo realizado y sigan así para que todos los cubanos sepan de ustedes, y no solo por medio de Internet, inventen nuevas maneras, formas más cubanas.

Saludos,
ARIEL CASTELLANOS
Un joven camagüeyano

Buenas tardes, soy un joven católico, tengo 28 años y desde hace una semana leo con avidez la revista *El Toque Cuba*. Gracias por lo que hacen, incluir a las personas, sus sueños y aspiraciones y mostrar una Cuba diferente. Ahora leo el número correspondiente a mayo y quisiera a través de aquí expresar mi apoyo a la lucha contra la discriminación de la mujer. Comparto sus ideas: el hombre que abusa de una mujer no debería ni siquiera considerarse una persona. Existe una especie de terapia: se llama ESPERE (Escuelas de Perdón y Reconciliación) que ayuda a las personas a superar estas situaciones. Para pasarla no hay que ser cristiano, da herramientas para la vida y nos enseña a vivir saludablemente. Era todo lo que quería decir por ahora, gracias por el reto de esta revista social. Gracias por ser un espacio de esperanza para nuestro país.

Un saludo, **PANCHO**.

Los interesados en los talleres de las Escuelas de Perdón y Reconciliación (ESPERE), que se realiza en varias ciudades del país pueden obtener información en la dirección de correo electrónico: esperecuba@iglesiaticatolica.cu

WILFREDO SANABRIA

Muy buena experiencia. Es fundamental estimular el trabajo como fuente de ingresos personales y a la vez contribuir a la economía del país. Esto fomenta el desarrollo del recurso más valioso: EL HUMANO.

Comentario sobre el artículo **Un “imperio” del plástico se funde en Santa Clara** / #LoMásLeído

LUIS

Me gustó mucho saber de una tienda de juguetes hechos en Cuba y para Cuba. Sigamos así emprendedoras. Gracias a *El Toque* por la historia de estas dos mujeres.

Comentario sobre el artículo **Juguetes made in Cuba**





UN CAFÉ PARA LOS SAPINGOS

Por: Laura Rodríguez Fuentes
Fotos: Yariel Valdés
Publicado el 19/04/2016

A esos muchachos que suelen vestirse con pantalones anchos y desteñidos, chancletas de cuero y bolsos colgados a los lados, les suelen llamar “sapingos” en Santa Clara y otros lugares de Cuba. Generalmente se mueven en grupo y alardean en público de sus conocimientos artísticos e intelectuales.

El café *Chaplin*, inaugurado hace pocos años en esta ciudad de Santa Clara, se ha convertido en el sitio preferido de muchos de estos jóvenes, generalmente estudiantes universitarios, que encuentran entre las paredes remozadas de una casa antigua, el sitio perfecto para tomar la bebida preferida de los “culturosos” cubanos.

A Lisbeth Moya no le gustan las categorías. Ella es una de las tantas muchachas universitarias que disfrutan la vida bohemia de Santa Clara.

Coincide en que el *Chaplin* se ajusta a los requerimientos de ese grupo social orgulloso de su capacidad para apreciar el arte. Por estar decorado al modo vintage, los visitantes tienen la libertad para grabar citas en las paredes o dejar mensajes adosados con chinchas en marcos de madera, dispuestos por todo el local. Los textos son extraídos casi siempre de libros de Pablo Coelho, García Márquez o poemas cortos transmitidos por la oralidad.

“Creo que el término ‘sapingo’ lo relacionan con esas personas que viven la cultura, aunque otros dicen que son los que hablan de lo que no saben. Por supuesto, no me gustaría que me catalogaran con ese enfoque”.

“Cada uno de los cafés (privados o estatales) que tiene Santa Clara tiene el objetivo de atraer un público determinado. Evidentemente, el Chaplin,



por sus características especiales de diseño, las ofertas, la música y el lugar estratégico donde está ubicado, está confeccionado para un público universitario o con intereses diferentes a la mayoría. Últimamente se ha convertido también en lugar de encuentro de estudiantes de preuniversitarios”, abunda.

Y aunque no le gustan las etiquetas, lo ‘sapingo’ (esa propensión a sentarse en el piso o idolatrar objetos de factura sencilla como piedras, cuentas de barro o pulsos artesanales) está muy presente en todo el ambiente del lugar. Amueblado con pequeños bancos de madera, mesas bajas o simples cojines, el café proyecta una onda despreocupada para quienes lo frecuentan.

“Aquí vienen los que no le gusta el reggaetón —prosigue Lisbeth—. Son jóvenes que buscan identificarse con el concepto cosmopolita de esta ciudad, que creo viene desde los años 1980. Es la generación que le sucede a todas las anteriores, muy marcadas por el ambiente de conocimientos que genera tener una Universidad muy grande y reconocida.

“Aunque estos son otro tipo de ‘sapingos’, hijos de su tiempo, una especie de sapingos híbridos”, se intenta explicar.

Mientras llega el pedido, los visitantes pueden disfrutar en la pantalla de los cortos y películas de Charles Chaplin, eso sí, en versiones originales, de cine silente. Todo con música de fondo, a veces trova o vertientes parecidas, ambiente típico de esas cofradías que suelen reverenciar a Joaquín Sabina, Carlos Varela, Silvio Rodríguez o a la generación de Habana Abierta.



“La sociedad ve a los ‘sapingos’ como los que consumen trova normalmente, que leen y se la pasan hablando de eso, de temas con alta gama intelectual. Se visten como les da la gana, con lo primero que encuentran en el closet, aunque busquen intencionalmente eso. Es la persona que quiere ser auténtica, que busca resaltar siendo contracorriente”.

A fin de cuentas son otra tribu urbana, una que busca alcanzar cierto reconocimiento social, sobre la base de ser un joven instruido, y que en este café santacolareño se siente libre para ser.

/ Comentarios /

/WWW/

Gregorio Marañón

Aunque el término importado de la zona oriental cubana no me agrada, me siento orgulloso de ser un Sapingo

Dayana MG

Adoré el lugar! Soy del Guaso y visité la ciudad de Santa Clara por primera vez en 2014. Un amigo me llevó a conocer el Café Chaplin y quedé encantada!!!!.... no solo por la decoración del lugar y la posibilidad de sentirme libre escogiendo asientos en el piso o butacas o bancos; el café era buenísimo y sus variedades también!!!

/ Otras historias en la web /

El primer cibercafé privado en una universidad cubana

Lo que hace falta es competencia

“ESTO LO HE HECHO YO SOLO”

Por: Yamila Sánchez
Fotos de la autora
Publicado el 19/04/2016

La yegua Milagros avanza, casi a saltos, por la accidentada guardarraya. Uno cree que saldrá catapultado de la volanta en cualquier momento. “Y gracias a Dios que pude comprar este carretón de caballos. Antes tenía que venir a pie, lo mismo lloviendo que con el sol rajando las piedras”, dice Nólvis Sánchez Fuentes, un muchachito que se ha hecho hombre con el azadón y el machete en la mano.

Ya han pasado más de cinco años desde que decidió dejar el magisterio para cultivar la tierra. Primero en el patio de su casa, en las afueras de Laberinto, un batey de Matanzas que bien podría compararse con el Macondo de García Márquez, si de lejanía y escasas oportunidades se trata.

“En el Politécnico de Gispert, donde me ubicaron cuando me gradué como profesor de Educación Física, siempre andaba limpio y entre muchachitas, pero a veces llegaba a la escuela con cinco pesos en el bolsillo y así no se puede vivir. Además, a mí siempre me gustó el campo, y cuando vi que la piña se daba bien aquí, le pedí permiso al presidente de la cooperativa para sembrar también en el área forestal”, comenta el joven que sonríe poco, pero trabaja mucho.

Terraplén adentro, con el cañaveral a un lado y bordeando algún que otro marabuzal, vamos llegando a su conuco. En cada curva del camino tiene una historia. “¿Ves aquel surco?, sí, el tercero. Ahí mismo enterré una bicicleta”, me dice mientras señala casi el final de un cuadrante de caña.

“Imagínate, estaba lloviendo a cántaros. Ya no podía seguir en ella, me la eché al hombro, pero ¡qué va!, faltaba mucho para llegar a la carretera y decidí esconderla ahí, para recogerla al otro día. Sin embargo, cuando llegué, me la habían vuelto un número ocho: un tractor pasó fumigando y cogió por esa esquina precisamente”.

Una vez más se vio a pie, pero no perdió la fe, ni el empuje.

Entre los surcos de árboles maderables de la cooperativa no solo se ven las hileras de piñas. También destaca un pequeño guayabal al fondo, plátanos y café brasileño.

“Lo que le pase a una mata es como si me pasara a mí. Además, siempre hay algo que hacer. Lo mismo escardar, que aporcarlas o quitarles las hojas secas. Claro, también hay que invertir. Y a veces no aparece el ‘fumigo’ o el abono que necesitan y cuando lo encuentras es muy caro”.



Y eso no siempre sale bien. Que se lo digan a él, que ya tuvo un incidente con un líquido de fumigación comprado “por la izquierda”, que casi aniquila todas sus plantas de piña.

“Parecía que les habían dado candela. Pensé que las iba a perder, pero son fuertes y poco a poco se han ido recuperando. Realmente esto es duro y lleva trabajo, trabajo y más trabajo”, dice mientras se acomoda el sombrero de camino al cafetal.

Entre los algarrobos se empinan las plantas de café. Algunas ya tienen su segunda cosecha. Casi todas están parejitas y debe haber más de un millar.

“Esto lo he hecho yo solo”, me dice con orgullo. “Lleva mucha constancia y paciencia porque son cultivos que demoran años en dar buenos resultados, pero dentro de tres o cuatro años habrá valido la pena el sacrificio”.

/ Otras historias en la web / [/WWW/](#)
[El joven que vende libros con videos](#)

[Libros en lugar de viandas](#)

SÍGUENOS

@eltoquecom



Me gusta Comentar Compartir



Freddy W Espinosa
Muchas gracias al equipo de El Toque por le trabajo realizado.
Me gusta · 1 · Responder · Más · 24 de octubre de 2016

El Toque
Gracias a ti y muchas felicidades por esta oportunidad 😊
Me gusta · 1 · Responder · Más · 24 de octubre de 2016

Almaty Technologies
El Toque Gracias. Espero volver a aparecer en estas páginas en unos años con un proyecto aún mayor. Saludos
Me gusta · 1 · Responder · Más · 24 de octubre de 2016



A woman with long, wavy brown hair, wearing a vibrant red top, is shown in profile, looking towards the right. She is holding a large, cylindrical lamp made of a wire mesh. Inside the mesh, a single glowing light bulb is visible. The background is a blurred indoor setting with shelves and other objects.

LA LUZ DE LO VINTAGE

Por: Alejandro Ulloa García
Fotos: Claudio Peláez Sordo
/ Publicado el 13/01/2016 /

D

Dos cosas impresionan a primera vista de Grettel Serrano. La primera, su gusto al vestir. No sobra ni falta nada. La segunda es que sabe reutilizar, combinar, renovar cualquier cosa: desde una cartera de su abuela hasta un viejo farol que transforma en una lámpara, bella y funcional.

Lo de la tienda de lámparas es solo un reflejo de sus intereses de vida. Cuando estudiaba actuación, Gretel se apasionaba con el diseño de escenografía, de vestuario. Componer sus personajes era una de sus diversiones. Ya graduada, quiso estudiar diseño en el Instituto Superior de Arte, pero cosas de la vida y un hijo alejaron definitivamente aquel sueño.

Después de algunos años de ama de casa, y como siempre le ha gustado tener su independencia, aprovechó el “boom de los negocios particulares” en Cuba y junto a un amigo diseñador de lámparas armó su emprendimiento. Ya lo tiene, muy cerca de la céntrica intersección de 23 y 12, aunque para ponerlo a flote ha debido sortear mucho burocratismo y desestímulo al trabajo privado.

“Cuando fui a sacar mi licencia, me dijeron que el perfil más adecuado para mi actividad era el de artesano. Y ser artesano no es algo menor, pero no creo que yo haga artesanía. Yo hago productos de diseño, y eso de cierta forma es arte”, dice Gretel, y recuerda las mil y una trabas para hacer valer su visión de tienda de diseño.

“Fíjate si esto es complicado que, cuando puse mi cartel, vinieron unas inspectoras a retirarlo, porque tenía que poner la actividad que realizo («artesanía») y no lo que yo tenía, que es «diseño de luminarias». Todo un rollo.”

Para crear esta muchacha debe esquivar entretantos tan terrenales como que la tela plastificada con que forra las pantallas de las lámparas, no se comercializa en Cuba, así que depende de encarar la fabricación de las pantallas a un taller en La Habana Vieja. “Lo ideal sería que las pudiera hacer yo, como yo quiera”.

En función de su independencia, Gretel logró comprar fuera del país una máquina especial para fabricar la armazón metálica de las pantallas, pero luego de tres meses en Cuba, la escasez de alambre galvanizado ha impedido utilizarla, siquiera por primera vez.



Para asegurar sus creaciones, la diseñadora de lámparas se ha buscado unos “proveedores” bastante *sui géneris*, que van desde personas que hurgan en la basura (los llamados “buzos”) hasta ancianos que le llevan lámparas viejas, ¿inservibles? Y a todo le saca luz.

Sin embargo, no todo es gris. Junto a Tatín, un “señor mayor de manos mágicas, que obra cualquier cosa”, *Vintage Bazar* no es solo una tienda sino que da un servicio de restauración o remodelación de lámparas antiguas, prestación casi imposible de encontrar en el sector estatal o privado. Así, por su singularidad, ya acumula clientes entre los restaurantes cuentapropistas de La Habana y el mismísimo Hotel Nacional.



Además, poco a poco, más artistas dedicados a las luminarias encuentran en Vintage Bazar un buen lugar donde exponer sus obras para comercializarlas, ampliándose cada vez más las “ofertas de luz” y, por supuesto, los diseños posibles.

/ Comentarios /

/WWW/

José Antonio

Muy buen reportaje. Magnífica visión de cómo Cuba sale adelante y un ejemplo del ingenio de los cubanos.

Jorge Rodríguez

Los emprendedores saliendo a flote. Que Dios bendiga a Cuba.

/ Otras historias /

Regalos artesanales de diseño, un negocio creciente

Un bazar llevado por mujeres

MINIDIRECTORIO

ALAMESA Directorio Cubano de Restaurantes

Proyecto para la difusión de información sobre gastronomía y cultura culinaria del país. Constituye una plataforma comunicativa compuesta por un sitio web, un boletín electrónico y una aplicación para teléfonos móviles.

Ariel Causa
(+53) 54360587
aleph.ihavana@gmail.com
Yondainer Gutiérrez
(+53) 53576201
yon2x2@gmail.com

DEUS EXPERTOS CONTABLES Servicios contables, fiscales y financieros.

Calle 60 No. 108 apto. 2 e/ 1ra. y 1ra. A. Playa. La Habana
deusexpertoscontables.com
(+53) 72067848

ALBOR Estudio de arquitectura

alborarquitectos.com
Carlos Manuel González
Alain Rodríguez
(+53) 58370603

FAVIUS COSPLA Empresa de disfraces y cosplay.

Ave. 31 e/ 44 y 46 # 4414 apto. 25. Playa. La Habana.
(+53) 72060794
favierarte@gmail.com

ALMATY TECHNOLOGIES & IT SOLUTIONS

Provee soluciones informáticas y tecnológicas de forma integral; así como comercialización minorista de accesorios para móviles y tablets. Diseño y desarrollo web, redes, impresiones, publicidad. Descuentos y ofertas a estudiantes.

(+53) 55051012
almatygroupcu@gmail.com
facebook.com/almatytech

AMANO OFICIO & DISEÑO Revista para la promoción y el desarrollo de las artes aplicadas

revista.creadoresamano.com
creadoresamano@gmail.com

CUBA VA

Cuba Va es una hamburguesería privada en Camagüey, donde se pueden disfrutar de hamburguesas al estilo de las famosas McDonalds pero con un auténtico sabor cubano.

Pedro Alfonso Romero
(+53) 52404171

MASCOTA TRANQUILA Hostal de mascotas. Alojamiento, confort y servicios veterinarios.

Calle 6ta. #21 e/ Ciruela y Modelo. Regla. La Habana.
Isabel García Figueredo
(+53) 77941670
isbelgarcia74@gmail.com

LA ESQUINA DE ÑOÑA Cafetería

Confituras, dulces y helados. Calle 74 esquina a 55, San Antonio de los Baños, Artemisa.
Todos los días de 8:00 a.m. a 11:00 p.m.
(+ 53) 52610529
(+53) 52985006

CUBA MÓVIL PLUS

Un taller en Camagüey especializado en la reparación integral de móviles, donde casi todas las soluciones son posibles.

Marcos Torralbo
(+53) 52938426
softmarc@gmail.com

DIAMA Comunicación institucional, impresiones y realización audiovisual.

Creación de estrategias de comunicación, estrategias de posicionamiento en la prensa, manuales de gestión de la comunicación, impresiones en diversos formatos, ambientación de espacios, videos institucionales y spots promocionales, tanto a negocios privados como a entidades estatales.

Jorge Luis Salas Hernández
Deyvis Fernández Carballo
(+53) 54053038
(+ 53) 54239555

DiDi Velas y Regalos

Ave.23 #1514 /Ave.26 y 24.
Vedado. La Habana

EQUIPO DIÁLOGO

Especializado en comunicación social y diseño gráfico para músicos, artistas y emprendedores. Diseño de carteles para conciertos y exposiciones, sitios webs, plegables, folletos, libros, pegatinas, etc. Creación de campañas de Relaciones Públicas para eventos, productos o negocios. Gestión de publicidad en medios de comunicación impresos y online. Descuentos para lectores de El Toque.

Abelardo G.Mena
(+53) 53452653
menaabelardo@gmail.com

ELITEC

Ofrece asistencia y solución a problemas tecnológicos en móviles, computadoras personales, laptops, tablets y más, con dos talleres especializados, en la ciudad de Camagüey.

Elizabeta Castro Ferrera
(+53) 53367366
elizabeta.tecnologia@nauta.cu

GuiArte

Aplicación para dispositivos móviles que consiste en un directorio de perfiles profesionales, organizados en más de 30 categorías, con el fin de promocionar el arte cubano y la infraestructura que posibilita a los creadores realizar sus proyectos en el ámbito nacional e internacional.

Adán Leiva Blaya
guiarte@lbpromo.com

GRUPO GESTAR

Equipo de profesionales dedicados al acompañamiento, gestión contable y financiera de las pequeñas y medianas empresas. Proyección hacia el éxito del negocio aun antes de que abra.

Ernesto Figueredo
(+53) 53992865
gestar2020@gmail.com

GUÁMPARA MUSIC Productora independiente de música urbana

Isnay Rodríguez (Dj Jigüe)
guamparamusic@gmail.com

HABANA INSIDER. Arte Cultura Ideas.

Plataforma gestionada desde Cuba que utiliza el servicio del email y las redes sociales, aplicaciones e Internet, publicaciones impresas y video, para comunicar y compartir la actualidad artística y cultural, el conocimiento de la innovación social y científica, los debates que ocurren en la isla y fuera de ella, en torno a nuestro presente y futuro.

Suscripciones
habanainsider-subscribe@
yahoogroups.com

VIBRA STUDIO Diseño de mobiliario

Raiko Valladares
(+53) 5 291 4009
raikovalladares@gmail.com

BARRIOHABANA

Proyecto Comunitario
Iniciativa que involucra en el desarrollo de su entorno a los diversos grupos etarios de uno de los consejos populares de La Habana Vieja

Sandra Sotolongo
Pavel García
barriohabana.org@gmail.com





M

Mario Calzadilla García supo que lo suyo era el hostel siendo apenas un niño. Tuvo la certeza tras conocer la experiencia de una amiga que hospedaba en un inmueble con menos condiciones que las de su hogar. Las ganancias, el trato con gente diferente, el embellecimiento de la casa... Para él ese negocio lo tenía todo claro, su madre, no tanto.

HOSTELERO DESDE LOS 12 AÑOS

Por: Rogelio Serrano
Fotos del autor
Publicado el 15/11/2016



“Le insistí tanto a mi mamá que terminó aceptando la idea”, revela Mario. A ella le sacó cuentas esclarecedoras de la rentabilidad del hostel. Con aquella casona que empezaba a gritar por mantenimientos, apremiaba salir adelante.

Mientras los muchachos jugaban en la calle él pensaba dónde poner los muebles, cómo pintar las paredes, cómo y qué cocinar... No obstante, la llegada del dinero significó la pérdida de la privacidad familiar. Vendrían más sacrificios.

“Cogí la Licenciatura en Derecho porque le vi ventajas para el negocio. Me fui para La Habana a estudiar, y desde allá llamaba a diario para

controlar, y cuando venía, antes de bañarme o comer, examinaba la casa”.

Los búcaros, el patio de árboles frutales, los pavos reales, el ranchón, la piscina, el patio, la parrillada...

Las manos de Mario están en todo *Green House*. Por esa oblicuidad de sus manos no se quedó en La Habana.

“Cuando me gradué me ubicaron en el Ministerio de Finanzas y Precios, y lo cambié por la Oficina Nacional de la Administración Tributaria de Camagüey, porque allí podía aprender bien sobre las normas que rigen el trabajo por cuenta propia”.

“Cuando me gradué me ubicaron en el Ministerio de Finanzas y Precios, y lo cambié por la Oficina Nacional de la Administración Tributaria de Camagüey, porque allí podía aprender bien sobre las normas que rigen el trabajo por cuenta propia”.

También entendió rápido que en Cuba ni con la mano de Midas consigue lo que demanda un hostel.

“Para nosotros no hay un mercado con precios mayoristas, eso nos encarece los servicios. Una vez se perdió el papel sanitario en todo Camagüey y tuvimos que poner servilletas en los baños,

Recuerda otro problema: el turismo sexual. Gente que ha buscado convertirle la casa en burdel. “Son ilegales esas prácticas, y hay quien no quiere entender eso. Hay normas que respetar. Y no discriminamos. Somos de las pocas casas en Camagüey con un ambiente *gay friendly*. Con ese público tenemos excelentes experiencias, y menos intentos de búsqueda de sexo fácil”.

En *Green House*, con cuatro habitaciones en explotación, esperan por el boom del turismo norteamericano en la isla para invertir en dos más.

“Para ese entonces supongo que a las personas naturales, al menos a los hosteleros con demostradas solvencia y seriedad tributaria, nos permitan poseer varias casas para expandirnos y así hasta el Estado gana más”.

“Ir a contracorriente no me preocupa, ahora mismo muchos quieren dejar la isla. Yo he ido dos veces a Sudáfrica y me han invitado a Italia. Sí quiero viajar, pero es en Cuba donde quiero quedarme, es aquí donde quiero echar pa'lante”.



le explicamos a los extranjeros y se mostraron receptivos, pero qué pena... Para enfrentar las crisis de suministros compramos de todo en grandes cantidades, somos cazadores en las tiendas”.

La capacitación de la mano de obra es otro rollo. “El Estado ahora nos permite contratar gente graduada de las escuelas Formatur, pero no deja que se capaciten allá mis trabajadores, que ya están probados. Y la fluctuación del personal es algo también problemático. No todo el mundo aguanta. Prefiero a personas experimentadas, amas de casa. No quiero jóvenes porque buscan ingresos por hacer poco y son complicados de enseñar”, estima Mario, y la cara se le llena de evocaciones amargas.

/WWW/

/ Otras historias en la web /

Mi Cayito Cuba: Turismo Gay Friendly

Primer Hostel Gay Friendly de Santa Clara

- Amarillo Inn, un hostel gay friendly upgradeado

EL INCREÍBLE HOMBRE DE HIELO

Por: Yandrey Lay

Fotos: Yariel Valdés

/ Publicado el 26/10/2016 /

E

El verdadero hombre del hielo no era Ötzi en su glaciar de los Alpes italianos; ni Bobby Drake, el inestable mutante de los *X-Men*. El verdadero hombre de hielo es este jovencito delgado y sonriente que vende hielo y agua refinada en *Pure Ice*, un floreciente negocio situado en el número 58 de la calle Prolongación de Colón, en la ciudad cubana de Santa Clara.

El verdadero hombre del hielo no es, como uno pudiera pensar, un sujeto frío, calculador y traicionero, sino un modesto vendedor que combate con frialdad el agobiante clima de los trópicos.

Se llama Yasiel Hernández. No es alto, no es fuerte, no tiene una voz ni una cara llamativa. No es una persona que uno recordaría demasiado, a no ser por la hermosa transparencia de su hielo.

Cuando la gente camina por ahí y lo ven afanándose en *Pure Ice*, comentan: “Ya se vende cualquier cosa, hasta el agua y el hielo”.

En una época a Yasiel tampoco le entraba en la cabeza que alguien pudiera tener un negocio para vender hielo, pero ahora está seguro de que no hay mejor negocio que este.



La idea surgió el día en que el empresario cubanoamericano Pável Gil visitó un bar estatal y, al solicitar un poco de hielo para su trago, el bartender tuvo que poner a congelar agua de Ciego Montero en una tartarita, un molde casero.

“Entonces me di cuenta de que esa podía ser una buena inversión, porque aquí es difícil encontrar hielo de alta calidad”, se explica ahora este ex entrenador de judo, de origen santacolareño, que viviendo fuera de Cuba obtuvo un doctorado en Ciencias de la Comunicación y una visión muy particular de cómo hacer negocios en su Isla.

El hielo purificado es su producto estrella y también la causa por la que *Pure Ice* esté clasificado como un “centro procesador de alimentos ligeros”.

Ese, hay que aclararlo, es el nombre del permiso bajo el cual operan las cafeterías en Cuba. Según Pável Gil en un inicio ellos intentaron inscribirse como “aguadores”, otra de las categorías existentes, pero les dijeron que no:

-Para ser aguadores deben distribuir el agua en pomos, afirmó el funcionario que los estaba atendiendo.

-El agua existe en tres formas naturales, sólida, gaseosa, líquida —ripostó Pável—, yo quiero distribuirla en forma sólida, ¿cuál es el problema?

-No, no se puede —fue la respuesta que recibió—, porque deja de ser agua.

Al verdadero hombre de hielo le gusta pasar tiempo con su familia, conocer personas interesantes y emprendedoras, y beber agua purificada.

El hielo que vende este hombre posee cualidades que rondan lo maravilloso: es transparente, fuerte, compacto y cada cubito pesa como promedio unos 10 gramos. “Además, no puede ser quebradizo ni tener cavidades”, aclara con el tono de quien está explicando lo obvio a un alumno de kindergarten.

En un principio tuvo pocos clientes, pero se han ido incrementando exponencialmente, no solo porque vende hielo, sino porque el precio de su agua hiperfiltrada es entre un 30 y un 50 % inferior al de la disponible en la red estatal de tiendas.



I ¿Y de dónde obtienen el agua?, es la duda razonable del lector que conoce Santa Clara, una ciudad azotada por una persistente sequía y por las roturas de sus líneas de abastecimiento.

La intención original del creador de *Pure Ice* fue cavar un pozo tan profundo que se pudiera obtener líquido de cierta calidad, libre de la contaminación que generalmente afecta los reservorios hídricos bajo los centros urbanos. Pero no, una de las condicionantes para poder abrir su negocio fue que tenía que trabajar con el agua del acueducto que abastece Santa Clara.

-Comenzamos con cinco filtros, pero actualmente estamos utilizando 26 —explica Pável—, un sistema de punta que importamos a un costo cercano a los 180 mil dólares (USD).

-Las ventas de *Pure Ice*, ¿amortizarán esa inversión?

-Nuestros clientes son en su mayoría los dueños de otros negocios privados (restaurantes, casas de hospedaje), también personas que están enfermas o que tienen familiares hospitalizados, o sea, que por ahora no paga la inversión. Pero...

El Dr. Pável Gil se rasca la cabeza:

-Los negocios tienen tres pasos: fijación, crecimiento y desarrollo. Nosotros aún estamos en el primer paso, dando a conocer *Pure Ice* y demostrando que se puede hacer hielo de alta calidad a partir del agua de Santa Clara.

-¿No tienen clientes estatales?

-Tenemos uno, el Instituto Nacional de Deportes y Recreación (Inder), que compra todo su hielo aquí. Hay otras empresas estatales interesadas, pero existen trabas que no les permiten acceder a nuestros servicios. Trabas que, en mi opinión, van a desaparecer pronto.

Cuando el hombre del hielo explica a sus amigos en qué trabaja, los amigos le responden: “Eres un bicho, seguro que ahí te pasas el tiempo sin hacer nada”.

Pero nuestro hombre del hielo siempre está tremendamente ocupado: él mismo hace de dependiente, atiende la puerta, responde llamadas y, por supuesto, fabrica el hielo. El suyo es un oficio limpio, no tiene que alternar con borrachos, ni comida, ni ensuciarse con nada, a no ser con un poco de agua. Pero solo un poco, porque cuando manipula el producto, usa gorro, bata de nylon y guantes quirúrgicos.

Cuando uno le pregunta cómo le gustaría que fuera su futuro, sonríe de medio lado y contesta que ojalá pueda seguir ahí. Contrario a Ötzi y Bobby Drake y Richard Kuklinski, el verdadero hombre de hielo no ha hecho Historia, está fuera de ella. Quizá le teme un poco al frío extremo y, como a la mayoría de las personas, le gusta la comida caliente.



/WWW/

/ Otras historias en la web /

El no ser dependiente de Serguei

El vendedor de asombros

AMANO:

PROMOVIENDO EL DISEÑO Y LA ARQUITECTURA EN CUBA

Por: Ana Lidia García
Fotos: Thays Roque Arce
/ Publicado el 28/04/2016 /

Darío Veranes comprendió hace tiempo que si él mismo no materializaba sus diseños, nadie más lo haría. Tras convencerse de las casi nulas posibilidades que la industria nacional brinda a los diseñadores, decidió armar junto a su amigo Juan Carlos Lenzano un taller experimental de tapicería de muebles, donde moldea sus propias creaciones.

En solo un año, la iniciativa ha comenzado a ganar prestigio y ha servido como acicate para nuevas ideas. La revista *Amano. Oficio y Diseño* es el proyecto que desde hace poco lo entusiasma a él y a un grupo de amigos, que han creído en el sueño de sacar a la luz cada 2 meses una publicación donde se promueve lo que sucede en cuanto a diseño y arquitectura en Cuba.

“Queremos que el público conozca lo que en la práctica hemos vivido: que se pueden hacer cosas buenas en este país, con calidad estética, aun cuando no se tienen las óptimas condiciones”.

Desde diciembre de 2015 venían dándole vueltas al asunto y en enero de 2016 lograron sacar el número 0. Aunando los conocimientos de diseñadores, periodistas, historiadoras del arte, una arquitecta y una filósofa, conformaron un producto con elevado valor formal y conceptual, que incluso ganó las simpatías del Comité Organizador de la Bienal de Diseño de La Habana. Gracias a ello, tuvieron la satisfacción de ver y tocar durante el evento 500 ejemplares de un número especial, con textos de las dos primeras ediciones.

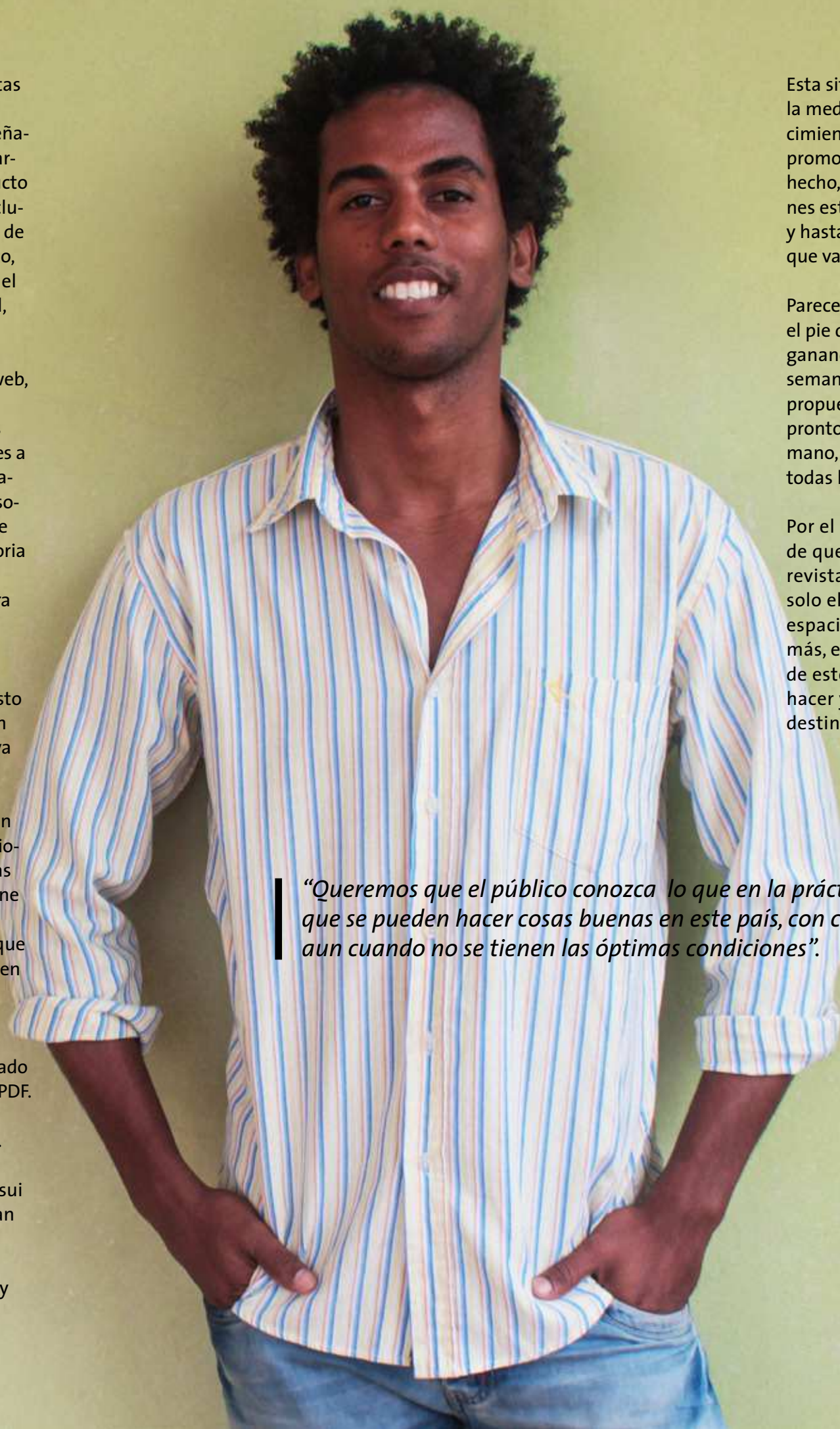
Con *Amano*, que también cuenta con un sitio web, este grupo de noveles profesionales pretende conectar a los potenciales consumidores y a los diseñadores y arquitectos que pueden ayudarles a materializar sus planes. Por eso, me cuenta Veranes, no solo incluyen entrevistas a grandes personalidades del ámbito, reseñas sobre lugares que han sido restaurados o acercamientos a la historia de estas especialidades, sino que además presentan “un directorio que le sirva al público para encontrar a las personas capacitadas”.

Su experiencia como diseñador-tapicero le ha demostrado que es posible formar el buen gusto de los clientes y con la revista también quieren aportar su granito de arena. A la vez, los motiva una filosofía superior.

“Es importante que los cubanos se identifiquen con las creaciones nacionales, que sientan curiosidad por ellas y las busquen como pasa con las películas hechas en Cuba, que la gente va al cine para verlas sin saber si están buenas o malas. Tenemos que apurarnos en lograrlo antes de que nuestro país siga abriéndose al mundo y lleguen los productores con nombre y gran prestigio”.

Aprovechando las posibilidades de distribución que brinda el paquete semanal, *Amano* ha llegado a diversos lugares del archipiélago en formato PDF. Con un lenguaje sencillo, sus artífices intentan “colarse” en las casas de las personas comunes.

El modelo de gestión de la revista también es sui géneris: hasta el momento sus realizadores han trabajado literalmente “por amor al arte”. Los gastos de producción han salido de su bolsillo y de los ahorros de los colegas Yasser Fonseca y Reydel Pérez, a cargo del Diseño editorial.



“Queremos que el público conozca lo que en la práctica hemos vivido: que se pueden hacer cosas buenas en este país, con calidad estética, aun cuando no se tienen las óptimas condiciones”.

Esta situación se irá revirtiendo en la medida en que ganen reconocimiento y varios clientes deseen promocionarse en sus páginas. De hecho, me adelanta, “ya hay quienes están interesados en hacerlo, y hasta por un año completo, así que vamos mejorando”.

Parece que el proyecto nació con el pie derecho pues continúa ganando adeptos. En las últimas semanas han recibido nuevas propuestas y quién sabe si muy pronto la vean pasar de mano en mano, como una publicación con todas las de la ley.

Por el momento está convencido de que su taller de tapicería, la revista en PDF y el sitio web son solo el comienzo. Exposiciones, espacios de intercambio y mucho más, están en el punto de mira de este joven que ha decidido hacer y guiar las riendas de su destino en Cuba.

/WWW/

/ Otras historias en la web /

Un jugador de Play Off

Una propuesta Novísima





ELEVATOR PITCH EN CUBA

La dinámica del “Elevator Pitch” es una útil herramienta metodológica para presentar ideas. Pequeños empresarios privados y cooperativos cubanos la aplicaron como parte del evento Noviembre de Emprendedores, del proyecto CubaEmprende.



CUBAN INTERNET: EL PAQUETE SEMANAL

El Paquete Semanal es un compendio de películas, shows, series, novelas, dibujos animados transmitidos por televisoras internacionales, que circula por toda Cuba en el soporte de un disco duro de aproximadamente 1 TeraByte. Nos acercamos a uno a uno de los gestores y distribuidores, Danys Cabrera, que conforma una de las matrices.

ALICIA SE PASA A LA FOTOGRAFÍA

Alicia Curbelo era un nombre y una figura muy conocidas en la televisión local de su pequeña provincia Cienfuegos. De repente no se le escuchó más y al cabo del tiempo sorprende saber a qué se dedicó. Esta es la historia de otra joven periodista cubana que ha buscado nuevos horizontes para su vida.



JOSEPH CONTRA JOSEPH

En medio de muchas limitaciones, el director de video clips cubano Joseph Ross y su equipo, sueltan toda su creatividad para lograr convertir sus ideas en historias. El reto es siempre superarse, y que el límite solo sea lo que el propio Joseph no puede hacer.



MI ESCAPARATE: EL PRIMER SERVICIO ONLINE DE COMRAVENTA DE ROPA EN CUBA

Claudia Paredes es graduada de Cibernética de la Universidad de La Habana y profesora de Inteligencia Artificial y Simulación. Sin embargo, la apertura al trabajo privado en el país la ha llevado a armar el primer negocio online de compra y venta de ropa de uso en Cuba.



GIMNASIOS PRIVADOS IMPULSAN EL SPINNING EN CUBA

El spinning es una práctica deportiva que se populariza cada vez con más fuerza en este país caribeño, sobre todo en los gimnasios privados de La Habana, que recientemente realizaron su primer maratón completamente independiente. / Disfruta de esta historia coproducida con Play Off Magazine.

VITRALES QUE PRONTO NO TENDRÁN VIDRIO

Irena Martínez y Adriana de la Nuez saben lo que es trabajar por sus sueños. Desde hace tres años integran la cooperativa no agropecuaria Vitria, de La Habana Vieja; sin embargo aquello que parecía ser el proyecto de sus vidas solo ha funcionado un año y medio. Y no ha sido lo que esperaban...



EL PLÁSTICO ES MI ORO

Onnis tenía asegurado andar entre máquinas desde chiquito. La vocación la hizo oficio cuando se graduó de técnico medio en Mecanización de Taller. Años antes su madre había creado una minindustria artesanal para elaborar artículos de plástico, ahora él es la llave maestra que lo mantiene funcionando todo.



TALLERES DE CELULARES QUIEREN SER EMPRESAS EN CUBA

La red de talleres privados de reparación de móviles garantiza más servicios que la única empresa estatal de Telecomunicaciones de la Isla, ETECSA. Pero los marcos legales para su trabajo son muy estrechos. Y estos muchachos quieren crecer.



PLAYLIST | VIDEOS |

MAMEY WEAR DISEÑO DE AUTOR



CONTACTOS:
5385 6510
5267 5198
5246 1755

MAMEYWEAR.WORDPRESS.COM
FACEBOOK/MAMEYWEAR/

BUSCA NUESTRA HISTORIA EN

el **TOQUE**

• GENTEMAMEY