

Un negocio afrodisíaco

El Caracol Rojo lo inicio la familia Durán en el parqueadero de un supermercado. Hoy, este establecimiento cuenta con ocho cevicherías y dos restaurantes. Más de 50 años en el negocio de los mariscos son su baluarte. Conozca la historia.

Por Carla Lindarte. Fotos: Andrés Valbuena. Locación: El Caracol Rojo Calle 100 (Bogotá).

Desde siempre la salsa, y no sólo la que se emplea como aderezo, ha sido un ingrediente esencial de El Caracol Rojo. Al compás de este ritmo, hace más de 20 años, unos jóvenes costeños le agregaban el toque secreto del sabor a la mezcla del ceviche de camarón que vendían en Bogotá.

Una vuelta y exprimían el limón... una más y el turno era para la cebolla y las salsas. Y mientras inventaban nuevos pasos y experimentaban con otros ritmos tropicales, lavaban y alistaban los camarones gigantes traídos directamente de la costa atlántica colombiana.

Juan Carlos Durán fue uno de los gestores de esta empresa familiar, que nació en el parqueadero del antiguo Pomona de la avenida Suba con calle 100, al norte de la capital. Él, en compañía de su padre y sus cinco hermanos, inició lo que se convertiría en uno de los restaurantes de mariscos más reconocidos y de mayor tradición en esta ciudad.

Y es que la historia de esta familia siempre ha estado ligada a la comercialización de la comida de mar. Hace 50 años, Hernando Durán, padre de Juan Carlos, llegó a Barranquilla para

prestar el servicio militar y, sin saberlo, para vivir la experiencia más grata de su vida.

En esa época, la capital del Atlántico era considerada la Puerta de Oro de Colombia y muchas eran las personas que llegaban allí en búsqueda de oportunidades. Hernando, una vez terminó de servir al ejército, sabía que quedándose en esta región encontraría el futuro que anhelaba.

Allí se asoció con uno de los tantos “morochos” que vendían ostras en las playas y calles de esta ciudad. Las sacaban de un canasto aún vivas

El Caracol Rojo cuenta con dos chefs, tiene 94 puestos, maneja una producción total de tres toneladas al mes y recibe entre 300 y 500 clientes al día.

y se las servían a los clientes con un poco de limón y sal. El éxito fue tal que, al poco tiempo, Hernando y sus socios abrieron un local en el famoso Paseo Bolívar de Barranquilla. De esta manera se convirtió en uno de los primeros vendedores de ostras con negocio propio.

De la sal y el limón pasaron a experimentar con la salsa de tomate y fue así como crearon el reconocido cóctel de ostras del Paseo Bolívar. Una de las personas que lo acompa-

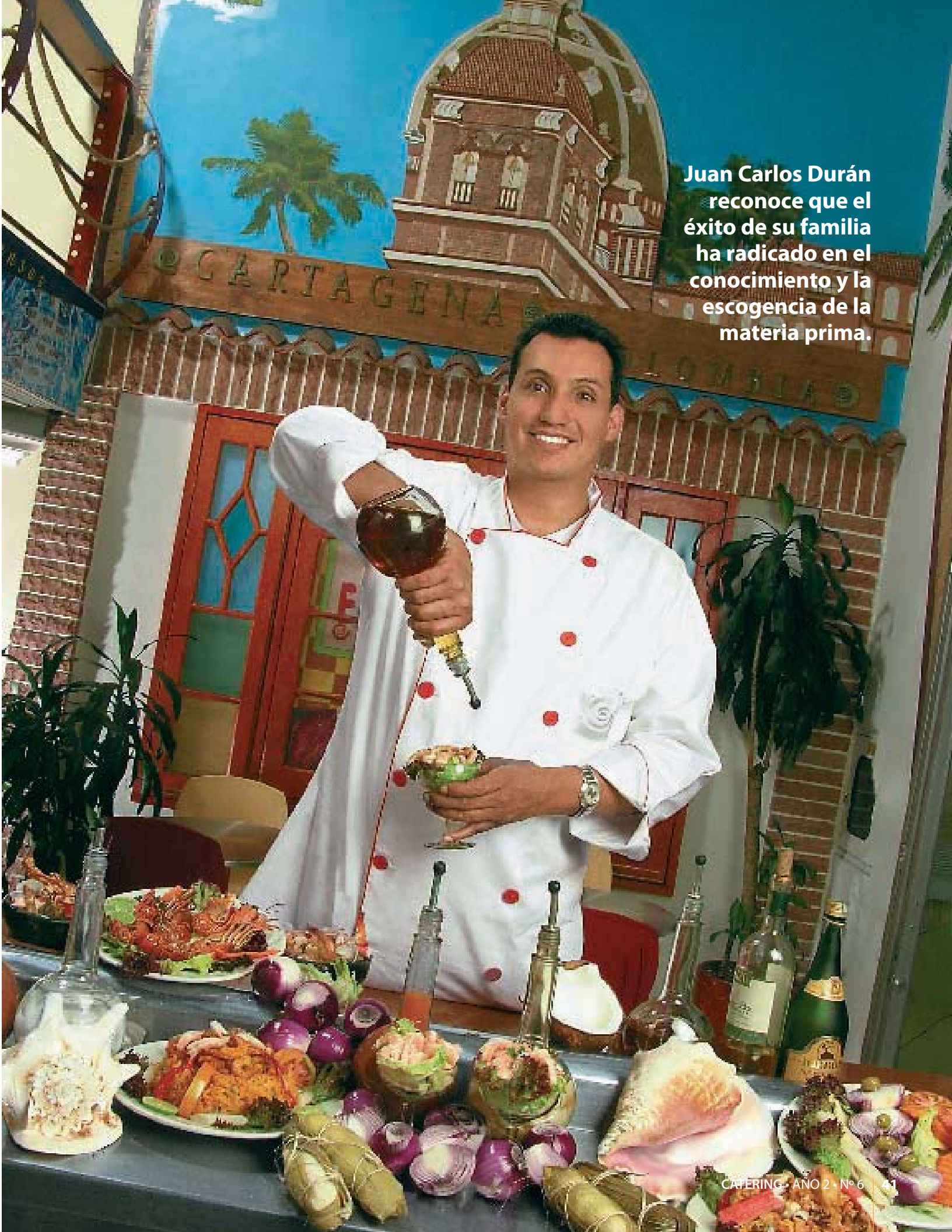
ñaba en este tiempo era el conocido Viejo Chucho, su cuñado, quien, años después, decidió viajar a Bogotá y establecer un local que tenía su mismo nombre y estaba ubicado en el antiguo paradero del Viejo Country.

A pesar de la fama y el reconocimiento del restaurante del Paseo Bolívar, Hernando decidió volver a Neiva, su ciudad natal. Allí conoció a su esposa y tuvo a sus tres primeros hijos, entre ellos, Juan Carlos. Sin embargo, luego de un tiempo, decidió regresar a Barranquilla para empezar a enviar a la capital las ostras y camarones que tanto el Viejo Chu-

cho como los demás cevicheros de la época necesitaban en sus negocios. “Mi papá traía camiones llenos de ostras vivas, pero luego se ingenió la manera de transportarlas en bolsas con agua de mar para que no se murieran tan fácil. Las traía en avión y por tierra para comercializarlas por todas las cevicherías de la capital”, recuerda su primogénito.

Consciente de la posibilidad de expandir este mercado y con su experiencia en el transporte de comi-

**Juan Carlos Durán
reconoce que el
éxito de su familia
ha radicado en el
conocimiento y la
escogencia de la
materia prima.**





El 90% del personal que trabaja en este negocio y que está conformado por 50 colaboradores, incluyendo los de las cevicherías, tiene sangre costeña.

da desde la costa, Hernando decidió radicarse con su familia en Bogotá. Luego de algunos años, falleció el Viejo Chucho y, por cuestiones del destino, su negocio desapareció.

Un pequeño gigante

Entonces, Hernando decidió abrir una cevichería en el parqueadero de Pomona, al que llamó El Caracol Rojo y en la que se vendían más que cocteles de camarones. “Fuimos los primeros en preparar el ceviche de calamar al natural, el de pescado crudo con sal, limón y especias y el famoso encurtido de pulpo con aceite de oliva, vinagre de frutas y verduras”, cuenta Juan Carlos.

Como el negocio, los hijos de Hernando siguieron creciendo y se pusieron al frente de todo. A pesar de que se vieron obligados a salir de donde comenzaron, debido a la remodelación del supermercado, la fama que adquirieron, soportada por la calidad de sus productos, llevaron a la familia Durán a expandir sus cevicherías, que hoy suman ocho y están ubicadas en distintos puntos de la ciudad.

Pero El Caracol Rojo, en la mente de este joven, no podía quedarse en ese sólo negocio. Con dos de sus hermanos compró una casa en la misma calle que los vio crecer e inició, hace un poco más de cinco años, su propio restaurante. “Los clientes nos lo

sugirieron. Nos decían que así como hacíamos ceviches deliciosos, los platos calientes como la cazuela o el arroz con camarones, por ejemplo, nos debían quedar exquisitos”, comenta él.

Consciente de que sólo las personas que tienen un contacto directo con la comida de mar podían darles el sabor y el toque especial a los platos que iba a ofrecer, este empresario continuó su estrategia de rodearse de gente de confianza, colaboradora y, lo más importante, costeña. De esta forma, sus empleados –nacidos en Barranquilla, Cartagena, Santa Marta y La Guajira– le han inyectado el calor y la frescura de la costa colombiana a su establecimiento.

Juan Carlos piensa que, además de su gente, la escogencia de los mariscos es la clave fundamental para lograr la aceptación del público. Por ello, desde hace muchos años cuenta con los mismos proveedores, 60% de ellos provenientes de la costa pacífica y 30% de la atlántica. Ellos le garantizan la calidad y la frescura del insumo desde la pesca hasta el congelamiento.

Colombia marina

Y es que, a pesar de que nació en Neiva y ha vivido los últimos años en Bogotá, Durán se considera mucho más costeño y, sobre todo, más barranquillero que cualquiera. De ahí que el 90% de sus insumos provenga de la costa. “Sólo importamos los calamares gigantes, que miden un metro de largo, y los langostinos, cuando escasean en el país. Generalmente, nos los envían de Ecuador, Perú o Chile, dependiendo de la temporada”.

Álvaro Flores, el chef que siempre ha acompañado a Juan Carlos en su maratónica labor de ingreso al mercado de restaurantes, y Célico Peña, quien lleva dos años en el negocio, han sido los encargados de diseñar los platos del menú que ofrece el restaurante. Álvaro se inventó la parrillada de mariscos y la langosta termidor. Célico, por su parte, introdujo el pargo deshuesado, uno de los platos de mayor acogida.

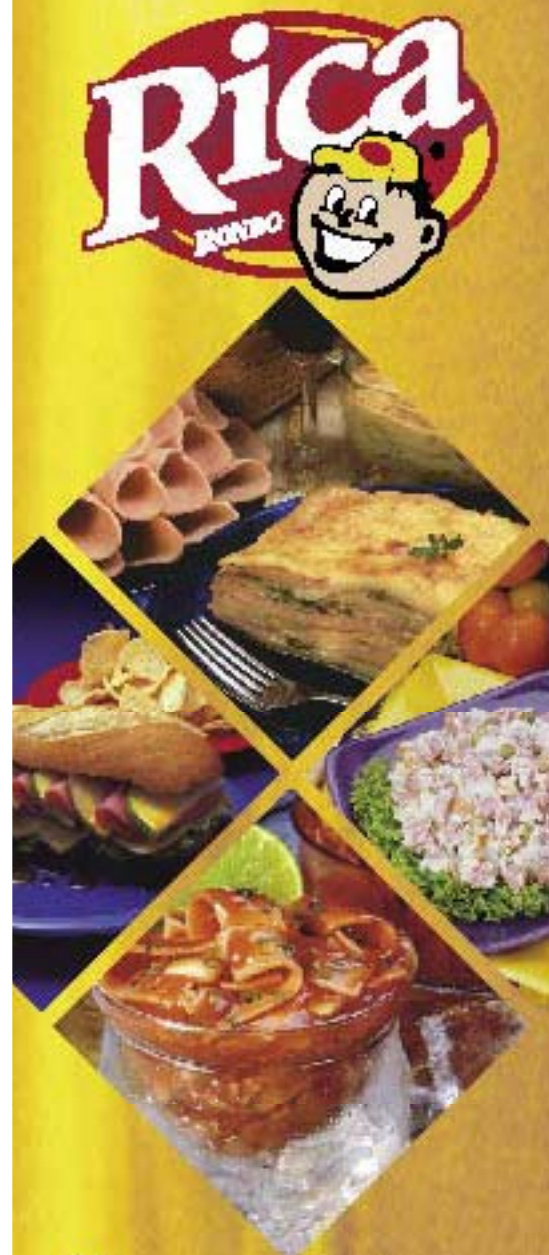
Para este huilense, la mayor fortaleza de sus cocineros radica en el talento y calidad humana con los que cuentan. En su opinión, “son muy creativos y tratan de innovar cada vez que pueden. Además, así como con el resto de empleados, hemos logrado establecer relaciones estrechas que hacen más fácil y agradable el trabajo”.

El éxito de su negocio, que cuenta con 94 puestos, ha sido total. Tanto que pronto abrirá otro restaurante en el norte de Bogotá; esta vez en la concurrida avenida Pepe Sierra. Hoy sólo tiene una de las cevicherías a su cargo, pues su objetivo es seguir montando restaurantes. Uno de sus hermanos es el que está al frente de los puntos de venta pequeños.

A pesar de que ha recibido propuestas de abrir establecimientos en Barranquilla, Medellín y otras ciudades de Colombia, Juan Carlos tiene muy claro que quiere quedarse en Bogotá, pues, según él, la demanda en esta ciudad no tiene comparación. “Si llegara a expandirme, no lo haría a otra región del país, sino a Miami, pues aquí el mercado es muy diverso”, manifiesta.

Prueba del movimiento de la capital es que este restaurante, que también cuenta con una barra de ceviches, maneja, al mes, una producción de una tonelada de camarones y dos de los demás mariscos que utiliza para el resto de preparaciones. Todo esto para atender a los 300 clientes que, en promedio, ingresan en un día normal a este establecimiento y a los 500 que lo visitan el fin de semana.

Por ahora, la familia Durán, integrada no sólo por los hermanos, sino también por los 50 colaboradores (incluyendo los de las cevicherías) que la han acompañado durante años, seguirá brindándoles a los bogotanos el amor, la alegría y el sabor de la costa colombiana. Juan Carlos sólo espera continuar con la tradición e inculcar en sus seis hijos y en sus sobrinos su fascinación por los frutos del mar, así como por el sabor de la salsa.



Un asesor experto con las mejores soluciones para tu negocio!

- Salchichas • Apanados de Pollo
- Jamones • Perniles
- Quesos • Lomos
- Chorizos • Costillas
- Mortadelas • Tocineta
- Hamburguesas • Enlatados



Correa 40 No. 12 A - 13 Acapí
Cali - Colombia

www.ricamundo.com.co