

Silvio Orozco

Entrevistadora: Daniela Botero

¿Me puedes contar un poco sobre tu negocio?

Salento fue creado hace seis años. Es el tercer negocio que hemos tenido. Es algo que siempre hemos querido tener y me metí en la mente hacerlo acá. Todo lo que tú ves lo hemos hecho nosotros, o sea prácticamente es artesanal. No hay nada perfecto, son cosas artesanales y de ahí comenzó a crecer Salento, aquí en Jacksonville. Por el momento, no sé, salió bien.

¿Cómo fue la experiencia de diseñar el ambiente, las decoraciones y las artesanías de Salento?

Pues, esa imagen siempre la hemos traído de los negocios anteriores que hemos tenido en Colombia y en Costa Rica. Los diseñamos para que cuando la gente llegue tenga su rincón acogedor, que se sienta como en casa o como en el patio. Cada detalle y trabajo tiene su cariño, muestran su amor.

¿Quiénes son los clientes del restaurante? ¿Se ven muchos hispanos?

Si hablamos de un porcentaje, digamos que el setenta por ciento de los clientes que nos frecuenta son americanos. El otro treinta por ciento es latino, estamos hablando de brasileños, puertorriqueños, cubanos, colombianos, peruanos, etc.

¿Cómo es la diferencia de la vida de dueño de negocio aquí que en Colombia o en Costa Rica?

¡Uy!, aquí sí es más duro porque, como uno es latino, le exigen a uno mucho más en las inspecciones, y a veces le ponen a uno muchos peros. Sin embargo, eso es bueno porque por eso es que este país está como está — son muy organizados. Tienen muchas leyes que cambian totalmente la regulación de alimentos a la de nuestro país, hay muchos más códigos. Pero sí, es un cambio un poquito más brusco, es más fuerte. Como dueño de un negocio uno tiene que estar más pendiente.

Interviewer: Daniela Botero

Can you tell me a little bit about your business?

Salento opened six years ago. It's the third business we've owned and something that we have always wanted to have. I set my mind to the idea of achieving it here. Everything you see here has been handcrafted by us. There's nothing completely perfect in the craft, everything is made by hand. That is how Salento came to be here in Jacksonville. For the time being, I don't know, we have done well and it has been good.

How was the experience of designing the environment, the decorations, and handmade crafts that make up Salento?

Well, we brought that image and environment from our previous businesses that we have had in both Colombia and Costa Rica. We designed it so that when people arrive, they have a captivating area that makes them feel at home or as if they were sitting in their own backyard. We put love and affection into every detail of our crafts and we make sure that it shows.

What type of clients do you serve? Do you get a lot of Hispanics coming in?

If we talk in terms of percentage, I would say that about seventy percent of our frequent clients are American. The other thirty percent are Hispanics, we are talking Brazilians, Puerto Ricans, Cubans, Colombians, Peruvians, etc.

How does the life of being a business owner here in the U.S. differ from being a business owner in Colombia or Costa Rica?

Wow, it's really hard here! Being Hispanic, they require a lot more from you during inspections, and sometimes they give you a lot of conditions. However, that is a good thing because that is the reason the country is the way it is — they are very organized. They have a lot of laws that are completely different from food regulations in our country, they have many more codes to abide by. But indeed, it is a very harsh change, it's more intense. As a business owner, you have to be on top of everything more.

