

FROM WEST TO EAST DE ESTE A OESTE

TEXT & PHOTOS: SAMUEL SPURR

Roberto Pelayo Duran's career in the cigar industry has taken many a twisting turn since commencing with Habanos S.A. after completing an economics degree in Havana.

La carrera de Roberto Pelayo Durán en la industria del cigarro ha cambiado mucho desde que comenzó con Habanos S.A., después de terminar un grado en económicas en La Habana.

Before starting his current venture, Duran Cigars in 2012, Duran worked extensively throughout Asia in his role with Pacific Cigar Company, and later British American Tobacco. His current investment in Duran Cigars includes developing farms in Ecuador and his factory in Nicaragua.

"I've never worked so hard in my life but been so happy and content," Duran says, while puffing on an RPD Signature Line Tainos.

When he launched his cigar brand, Duran invested heavily in sales representatives to establish strong bonds with local retailers across the US. "I am very thankful for the great support the new brand received from retailers and customers from the very start. This has given me a platform to take the business up a gear."

Duran's appreciation of how technology can improve operations, from staff working remotely to inventory control, means he is now focusing on streamlining his business. "With more efficient processes, I am exploring selling direct to retailers and consumers. Of course, we ensure that we don't undercut our fantastic retailers who have supported us on our journey."

As is the case with so many cigar brand owners, Duran spends much of his time in airports, shuffling between Miami, Estelí, Quito, and cities across Asia, including Hong Kong and Kuala Lumpur. "The USA market accounts for 60 percent of business, while Asia accounts for 40 percent," Duran says.

With many well-developed Asian connec-

tions, Duran has good reason to travel to Asia frequently. On this occasion he's in Kuala Lumpur for events with his senior torcedor, Crisanto Cardenas, through the local distributor Trinidad Cigar Company.

The bond between Cardenas and Duran is a strong one that goes back almost 30 years.

"Crisanto was the head torcedor of the Partagás factory in Havana when I first went there to learn more about tobacco in my role with Habanos. When I needed a master blender and torcedor for Roberto Duran cigars, he was the first person I called."

The relationship has evolved from teacher and student to one of mutual respect and understanding, with Cardenas undertaking much of the brand building through his travels as the company's torcedor.

Before steering himself towards the cigar industry, Duran spent the early years of his career in Cuba's banking sector, before realizing there was a greater opportunity and more money in tobacco. "If I had my chance again, I would study agronomy instead of finance," Duran jokes, as he currently manages 100 hectares of land in Ecuador, producing wrapper leaf.

"The future involves acquiring 200 more hectares in Ecuador on behalf of my investors, and diversifying into soy bean and other crops," says Duran.

With a hearty laugh, the consummate storyteller casually recalls how a friend said to him, "Hey you live in Miami, you must have a yacht!" Duran replied: "I don't have a yacht, but I have two Lamborghinis," referring to his Lamborghini tractors in Ecuador.



ROBERTO DURÁN

Below: Crisanto Cardenas is now the company's master blender and head torcedor. He acts as a brand ambassador for Duran Cigars during his many rolling demonstration tours

Abajo: Crisanto Cárdenas es el maestro ligador y principal torcedor de la compañía. Actúa como embajador para Duran Cigars durante sus muchas giras de demostración de torcido.

Antes de fundar su actual empresa en 2012 –Duran Cigars– Durán trabajó intensamente en todo el continente asiático en representación de la Pacific Cigar Company y, más tarde, para British American Tobacco.

Su actual inversión en Duran Cigars incluye el desarrollo de granjas en Ecuador y su fábrica en Nicaragua.

"Nunca había trabajado tan duro en mi vida, pero estoy muy feliz", dice Durán mientras echa bocanadas de humo de su cigarro de la línea RPD Signature Line Tainos.

Cuando lanzó su marca de cigarros, Durán invirtió grandes sumas de dinero en representantes de ventas con el objetivo de afianzar firmemente los lazos con minoristas de todo Estados Unidos. "Estoy muy agradecido por el gran apoyo que la marca ha recibido desde el primer día por parte de distribuidores y de compradores. Ha sido un trampolín para que el negocio avance rápidamente".

La estimación de Durán hacia la tecnología y su capacidad de mejorar las operaciones, desde el trabajo en equipo a distancia hasta el control de inventario, muestra como se está centrando en la optimización de su negocio.

"Estoy explorando la venta directa del distribuidor al consumidor con procesos más eficientes. Por supuesto, garantizamos que no reduciremos el número de nuestros fantásticos minoristas, que nos han apoyado en nuestro viaje".

Como es el caso de muchos propietarios de marcas de cigarros, Durán pasa gran parte de su tiempo en aeropuertos, viajando a Miami, Estelí, Quito y ciudades de Asia, incluyendo Hong Kong y Kuala Lumpur. "En el mercado

estadounidense facturamos el 60% del negocio, mientras que en Asia facturamos el 40%", dice Durán. Con unas conexiones tan bien desarrolladas en Asia, Durán tiene buenos motivos para visitar el continente frecuentemente. En esta ocasión se encuentra celebrando algunos eventos en Kuala Lumpur con su torcedor principal, Crisanto Cárdenas, invitados por el distribuidor local, Trinidad Cigar Company.

Cárdenas y Durán están fuertemente unidos desde hace ya casi 30 años.

"Crisanto era el principal torcedor en la fábrica de Partagás, en La Habana, cuando fui la primera vez a aprender más sobre el tabaco en mi trabajo para Habanos. Fue el primero al que llamé cuando me di cuenta de que necesitaba un maestro ligador y torcedor para los cigarros Roberto Durán". Su relación ha evolucionado de profesor-alumno a una de respeto y entendimiento mutuo, con Cárdenas asumiendo gran

parte del desarrollo de la marca en sus viajes como torcedor de la compañía.

Durán pasó los primeros años de su carrera en el sector bancario cubano, antes de darse cuenta de que había más oportunidades y más dinero en el tabaco. "Si tuviera otra oportunidad, habría estudiado agronomía en vez de finanzas", bromea Durán, quien actualmente gestiona 100 hectáreas de tierra en Ecuador para la producción de hoja de capa.

"En el futuro vamos a adquirir 200 hectáreas más en Ecuador en nombre de mis inversores y a dedicarnos a otros cultivos, como la soja", dice Durán.

Con una risa sincera, el consumado narrador recuerda cómo un amigo le dijo: "Oye, vives en Miami ¡seguro que tienes un yate!", a lo que Durán respondió: "No tengo un yate, pero tengo dos Lamborghinis", refiriéndose a sus tractores Lamborghini en Ecuador.

