



La Oleoteca de Sevilla el embrujo andaluz



En pleno barrio del Arenal, junto a la plaza de toros de la Maestranza y la Catedral, se encuentra otro templo dedicado al virgen extra donde disfrutar de algunos de los mejores AOVEs del mundo o realizar catas personalizadas a medida para grupos, tanto en la propia tienda como a domicilio. Un espacio orientado no sólo a la venta, sino también a la difusión y promoción del aceite de oliva, que surge para satisfacer las necesidades de consumidores y productores.

[TEXTO: Alfredo Briega Martín]

Poner en valor el aceite de oliva virgen extra, defender su calidad y difundir la cultura del oro líquido a través del compromiso de catadores y productores. Con ese objetivo abrió sus puertas el pasado 1 de marzo La Oleoteca de Sevilla, un encantador establecimiento consagrado al virgen extra que supone la realización del proyecto personal de Paz Jiménez, Alberto Molinero y Andrés García, tres jóvenes y entusiastas emprendedores andaluces a los que sobra pasión en su defensa del AOVE.

Tras la adquisición por parte de sus actuales propietarios de uno de los locales de referencia del aceite de oliva en España (*Oleo-lé*), el proyecto de La Oleoteca de Sevilla nace ante la necesidad de conceder al virgen extra un espacio de unión entre productores y catadores en el que no sólo se

pueda comprar, sino también aprender y descubrir el maravilloso mundo del AOVE. Andrés García Gallego, ingeniero agrónomo experto en elaboración de aceite de oliva y productor de AOVE Premium (*Supremo*), explica que “en La Oleoteca aspiramos a mucho más que a la compra final del cliente. Acudimos al ritual, a la cultura, a la evangelización del virgen extra”.

La Oleoteca disfruta de un emplazamiento estratégico al ubicarse en pleno centro de la capital hispalense, en el barrio del Arenal, en el número 39 de una calle -García de Vinuesa- que enlaza dos puntos clave de la ciudad: la Catedral y La Real Maestranza. Un lugar de paso, visible y reconocible, que comparte sede en el mismo edificio de cuatro plantas con la Asociación por la Cultura y el Olivar de Sevilla (*Cultolivar*), una de las entidades más activas en la difusión de la cultura

del virgen extra, y la oficina comercial de Sevilla de Aceites Supremo.

En La Oleoteca el AOVE es tratado como un perfume: cada persona tiene el suyo, y se trata de encontrarlo. “Nos rebelamos ante la idea común de que todos los aceites son iguales. Buscamos cada matiz, luchamos por que los visitantes encuentren justo lo que están buscando, porque es ahí donde está la difusión”.

El propio Andrés, director de Marketing y Comunicación de La Oleoteca, y Paz Jiménez, gerente del negocio, son los encargados de atender al público. La segunda comenzó su trayectoria en el mundo del olivar hace una década de la mano de Cultolivar, donde ejerce actualmente como vocal de juventud y encargada de proyectos. Formada como catadora en la propia asociación y en los centros Ifapa, Paz ha trabajado como gerente provincial de marcas



La calle García de Vinuesa, donde se emplaza La Oleoteca, es una de las arterias del centro de Sevilla.



Paz Jiménez, gerente de La Oleoteca y experta en AOVEs.

de AOVE en Sevilla y su permanente sonrisa constituye una de las señas de identidad del local.

Decorada con un estilo minimalista -menos es más-, de espacios blancos y generosa iluminación, en La Oleoteca predominan los tonos rústicos, con el esparto y los propios olivos repartidos por el local como grandes atractivos. Aquí el protagonismo es para los aceites y para la pequeña zona de cata situada al final del establecimiento donde los clientes descubren y se asombran con cada uno de los zumos que degustan.

Más de 40 productores de AOVE

La Oleoteca trabaja en la actualidad con más de 40 productores de AOVE Premium y su oferta comprende alrededor de una veintena de variedades y más de 70 referencias de virgen extra en formatos de todo tipo. Hasta la fecha, la totalidad de los zumos que se pueden encontrar en el establecimiento es de procedencia nacional -sobre todo de Jaén, Sevilla, Málaga y Córdoba-, si bien en los próximos meses llegarán a sus estanterías aceites de Grecia, Eslovenia, Croacia e

Italia. Y todos ellos se pueden degustar. “En La Oleoteca se puede degustar todo lo que se puede comprar, entendemos que es un esfuerzo que tanto nosotros como los productores tenemos que hacer si pretendemos que la experiencia sea de 360º”, señala su DIRCOM.

Los AOVEs que constituyen el selecto catálogo de La Oleoteca deben superar un pequeño panel de cata formado por los tres socios del establecimiento -normalmente acompañados de catadores profesionales que también aportan su criterio- con dos premisas irrenunciables sobre la mesa: calidad -todos los zumos han de ser extraordinarios- y diferenciación. Y es que la exclusividad, la posibilidad de ser único -ya sea por formato o variedad- es algo muy cotizado.

Los clientes que acuden al local se dividen a partes iguales entre locales y foráneos. Mientras que los primeros suelen ser conocedores de los distintos tipos de aceite y a menudo acuden con una idea clara de lo que desean adquirir -pero también se dejan sorprender con otros productos derivados como caviar, mermeladas,

sales o cosmética-, el visitante foráneo responde a un perfil antagónico, como explica Andrés García. “El cliente extranjero viene con un perfil sensorial en la cabeza e intentamos que pruebe no menos de tres aceites, pero que sean ellos los que tomen la decisión”. Todos ellos, eso sí, disfrutan de la experiencia de compra guiados por un experto que les asesora en su elección. Luego, la calidad del producto hace el resto. “Cuando, más tarde, el cliente abre en su casa una botella de cualquier aceite adquirido en La Oleoteca, entonces podemos decir que la experiencia es completa y satisfactoria”, añade.

En general, los clientes manejan algunos conceptos claros. “Que se trata de un alimento saludable, que es típico de España, que es un producto de lujo a precio de saldo en nuestro país y que les va a gustar seguro”, explica García. “Partiendo de esta base -continúa- encontramos gente que no sabe que existen distintas variedades de aceituna y otros que son perfectos catadores cuya pretensión es la de seguir descubriendo nuevos aromas. Ponemos mucho empeño en acotar



En La Oleoteca no sólo se puede comprar AOVE, sino también cosméticos y productos derivados del aceite de oliva virgen extra, e incluso olivos.



En la zona de cata se pueden degustar muchos de los mejores AOVEs del mundo.



La cata y la defensa del virgen extra son elementos diferenciales en La Oleoteca de Sevilla.

perfectamente las preferencias y gustos del cliente: su grado de tolerancia a los amargos y picantes, para qué lo va a usar, y a veces -no siempre- cuál es su rango de precio”.

Catas *in situ* y a domicilio

Si bien la acogida del público está siendo buena, “nos está costando sobre todo que conozca las posibilidades que ofrecemos”, reconoce el DIRCOM de La Oleoteca. “Disponemos de una sala de catas para diez personas en la tienda que utilizamos para eventos únicos diseñados en función de los gustos, origen o preferencias del cliente. Además, ofrecemos la posibilidad de hacer la cata a domicilio, en hoteles o residencias, porque entendemos que en un clima de confianza surgen las mejores experiencias. Por lo demás, una vez que han entrado a la tienda, la reacción del público es sorprendente; no hay nada más verdadero que alguien defendiendo algo con pasión, y eso nos sobra”.

En La Oleoteca se pueden catar, sin reserva previa, todos los AOVEs del establecimiento, dedicando el tiempo necesario a cada grupo o persona, apoyándose en instrumentos como la Guía EVOOLEUM de los 100 mejores vírgenes extra del mundo para que los

clientes puedan conocer la opinión de los profesionales. Se organizan todo tipo de catas, desde las dirigidas a principiantes hasta catas específicas de defectos o por variedades para responder a las inquietudes del consumidor. También se llevan a cabo catas fuera del propio local, por ejemplo en colegios y empresas, y otras actividades como talleres de aliño de aceitunas organizadas conjuntamente con la asociación Cultolivar.

La sala de catas funciona como un espacio polivalente con un único patrón, el virgen extra y su difusión, sirviendo de escenario para la celebración de reuniones y encuentros bilaterales entre productores e importadores, presentaciones, testado y análisis de productos, encuestas sobre packaging o asesoramiento para productores tanto a nivel agronómico como comercial. “No buscamos dar una formación reglada, sino una formación seria y veraz pero a la vez divulgativa. Intentamos que los asistentes disfruten de los colores, aromas y sabores de nuestros AOVEs”, indican sus propietarios.

Pero el proyecto de La Oleoteca no acaba ahí, ni mucho menos. Se trata de satisfacer las necesidades del consumidor y del productor, haciendo de “embudo” para atraer compradores y

desarrollar estrategias de exportación y venta, así como generar sinergias entre la hostelería y la producción -“buscamos formar hosteleros para que conozcan y aprecien el buen virgen extra”, apunta Andrés- a través de entidades como el Instituto de la Grasa o los centros Ifapa.

Y para finalizar, una reflexión tan interesante como necesaria. “¿La crisis? La crisis ha hecho daño, pero más daño ha hecho la globalización; cualquier persona puede comprar en cualquier rincón del mundo casi lo que quiera, pero entendemos que la experiencia del AOVE es algo que es nuestro y es intransferible. Debemos borrar de la cabeza del consumidor *mainstream* la idea de que todos los aceites son iguales. Hemos tenido que sufrir una crisis para darnos cuenta de que la apuesta por la calidad es la herramienta fundamental para crecer. Y eso es lo que hacemos, catamos, exigimos lo máximo a cada aceite para que cuando esa persona abra la botella en su casa y pruebe el AOVE que acaba de comprar, a riesgo de sonar cursi, sea un poco más feliz”.

La Oleoteca de Sevilla
info@oleotecasevilla.com
www.oleotecasevilla.com