



Oleonauta, AOVE y mucho más en la playa de Roma

En el popular barrio costero de Ostia, conocido como la playa de Roma, en el número 39 de la Via Alessandro Piola Caselli, se localiza un establecimiento de genuino encanto mediterráneo entregado a los placeres del virgen extra. Su joven propietaria, Simona Cognoli, cambió la banca por el AOVE hace 15 años y desde entonces ejerce como embajadora de un producto todavía no suficientemente conocido ni valorado.

[TEXTO: Alfredo Briega Martín]

antes de rendirse a los encantos del virgen extra, Simona Cognoli, la gerente y propietaria de Oleonauta, se dedicaba a la banca. Su trabajo le resultaba tranquilizador desde el punto de vista económico, pero no precisamente estimulante. La idea de abrir Oleonauta la concibió en 2003, tras finalizar un curso para convertirse en catadora profesional de aceite de oliva. El flechazo experi-

mentado con el oro líquido fue inmediato, y esa pasión se tradujo en la decisión de profundizar sus conocimientos acerca de este sector y, al mismo tiempo, abrir una pequeña tienda de AOVE. Desde sus tiempos de estudiante universitaria, a Simona siempre le interesó el sector oleícola, por aquel entonces en lo referente al desarrollo de normativas. Tras realizar el mencionado curso sobre aceite de oliva virgen extra en la Università degli Studi

della Tuscia, comenzó a explorar todas las vertientes del producto, desde la agronómica hasta la productiva, pasando por el marketing. También asistió a otros cursos específicos en asociaciones como Unaprol o UMAO, lo que le permitió desarrollar diferentes habilidades a varios niveles. Su colaboración con la guía *Oli d'Italia* editada por Gambero Rosso o su participación en importantes competiciones internacionales como L'Orciolo d'Oro se



Simona Cognoli,
gerente y
propietaria de
Oleonauta.



revelaron asimismo como experiencias determinantes en su formación, al igual que las visitas que cada año realiza a empresas de aceite de oliva con las que trabaja regularmente en la actualidad.

El emplazamiento de su tienda en el popular Lido di Ostia, el litoral más cercano a la capital romana y el más apreciado por sus numerosas playas, hoteles, restaurantes y club náuticos, surgido a principios del siglo XX siguiendo el modelo de otras ciudades marítimas creadas en esos mismos años, respondió a una premisa clara: acercar al público los AOVEs de alta calidad que descubrió en el curso de cata y que no se podían encontrar fácilmente en Roma. En efecto, en la ciudad eterna no existía un establecimiento especializado en aceite de oliva donde probar, aprender y comprar productos de alta gama. Un inexplicable vacío que Cognoli quiso llenar con la apertura de Oleonauta. “En Italia, los aceites de oliva artesanales se venden generalmente a los turistas, mientras que las familias están acostumbradas a comprarlos directamente en los molinos, a través de amigos o en el comercio minorista a gran escala. Así que decidí

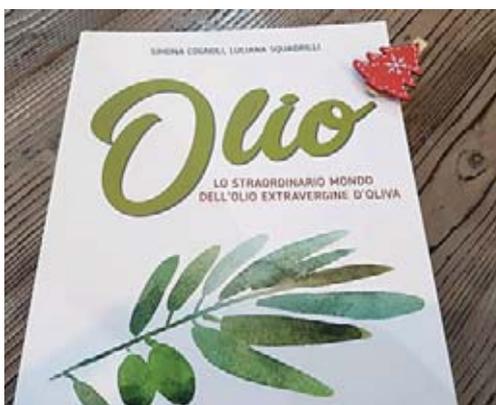
Evoluzione, todos los caminos conducen a Roma



En 2017, la propietaria de Oleonauta concibió y desarrolló, junto con La Pecora Nera Editore -una importante editorial que opera en el sector *food&wine*-, un interesante proyecto denominado *Evoluzione, percorsi per l'extravergine di qualità* (Evolución, caminos para el virgen extra de calidad), cuyo objetivo es aumentar la concienciación y el interés por el AOVE de calidad a través de múltiples iniciativas editoriales y formativas. La segunda edición de este evento

consagrado al virgen extra de calidad se celebrará el 14 de enero de 2019 en el Grand Hotel Parco dei Principi en Roma, un encuentro entre productores y operadores del sector Horeca (restauradores, propietarios de tiendas delicatessen, catadores, periodistas agroalimentarios, etc.) que incluirá mesas de cata, cursos y seminarios gratuitos impartidos por expertos de reconocido prestigio como Indra Galbo, Giulio Scatolini, Maurizio Servili, Barbara Alfei, Luciana Squadrilli, Mattia Barciulli, Antonio Giuseppe Lauro, Alberto Grimelli o Maurizio Pescari. En el catálogo de *Evoluzione* los operadores de Roma, Milán o Turín podrán encontrar la relación de expositores y la descripción de sus aceites, con indicaciones sobre sus características sensoriales y sugerencias de maridaje, así como las ventajas de utilizar y presentar de modo adecuado el AOVE de alta calidad. En esta segunda edición se entregará el premio “Voci dell’Olio” en reconocimiento a aquellas personalidades que han contribuido de manera significativa a la difusión de la cultura del virgen extra.

En definitiva, una plausible iniciativa orientada a la promoción y valorización del aceite de oliva virgen extra de calidad en un sector “muy fragmentado donde los productores luchan por desarrollar estrategias comerciales y sinergias a medio y largo plazo”, resume Cognoli.



abrir una tienda a imagen y semejanza de las que existen en España y Grecia”, señala.

En Oleonauta se puede encontrar una amplia selección -realizada personalmente por su propietaria- de vírgenes extra de toda Italia, especialmente de regiones como Toscana -por el poderoso atractivo que ejerce su territorio y por su imagen de calidad- o Sicilia -por los fascinantes aromas envolventes de sus AOVES, característicos de los cultivos nativos-. Aceites monovarietales -por los que Cognoli siente debilidad-, coupages, orgánicos, con DOP o IGP, procedentes también de otros países productores como Grecia (*LIA* de Cristina Stribacu), Francia (*La Magnanerie de Eric Martin*) y, por supuesto, España (*Cladivm, Finca la Torre* y *Oro Bailén*; de esta última firma muchos clientes han disfrutado de su caviar de aceite de oliva virgen extra). Todos ellos deben superar la prueba más importante de todas, la cata, para formar parte del selecto escaparate de Oleonauta. No en vano, en la decoración del local -de

dimensiones reducidas y que desprende la inequívoca calidez de la madera, presente en casi todo el mobiliario- se concedió prioridad a la degustación de los diferentes AOVES mediante una mesa que se puede colocar fácilmente en el centro del establecimiento y alrededor de la cual los clientes pueden sentarse y entregarse al noble arte de la cata.

El rango de precios oscila entre los 12 y los 50 euros/litro, en función del *label*, formato y tamaño elegido -de la botella de 100 ml. a la lata de 5 l.-. “Siempre les repito a los clientes que el aceite de oliva no tiene un precio, sino un valor. Es necesario contar todo el trabajo que hay detrás de su elaboración, aunque a veces un mero sorbo es suficiente para entenderlo”, afirma Cognoli.

En Oleonauta también se pueden adquirir otros productos tales como conservas, cremas, aceitunas, cosméticos naturales, artesanía de madera de olivo y libros, entre ellos títulos como *Olio, lo straordinario mondo dell'olio extravergine d'oliva* (SWRL Editore), del

que la propia Simona es coautora junto con Luciana Squadrilli. La tenue iluminación y una temperatura ambiente que se mantiene bajo control para preservar la calidad y propiedades de los aceites durante el mayor tiempo posible invitan a una lectura relajada -además de comprar, el cliente también puede consultar las obras- para sumergirse en el fascinante universo del virgen extra.

Clientela heterogénea

Familias, catadores, apasionados del virgen extra, restauradores, turistas y curiosos... la clientela de Oleonauta destaca por su heterogeneidad, como la propia capital romana. Pero si hay que dibujar un perfil, éste correspondería al de personas cuya edad media se sitúa entre 30 y 65 años con un nivel de interés medio-alto en la cultura gastronómica, aunque “últimamente muchos jóvenes se están acercando al mundo del aceite de oliva, aportando su entusiasmo al sector”, apunta Simona. De hecho, Oleonauta recibe regularmente a estu-



diantes universitarios que eligen el zumo de aceitunas como asignatura para sus prácticas formativas.

“El interés por el aceite de oliva está creciendo, pero el conocimiento acerca de la calidad es generalmente deficiente -apunta Simona-. Se confunde el atributo picante con la acidez y prevalece la creencia de que los métodos tradicionales ayudan a garantizar la calidad de este producto. Aún existe más confianza en el aceite de oliva genuino del agricultor que en el que está en el lineal o la estantería. Por esta razón, el papel del propietario de una tienda como la mía es fundamental, porque tenemos que hablar de calidad y explicarlo a través de las catas -que se realizan empleando pequeños vasos desechables hechos de material biodegradable-. Un cliente debidamente informado se puede fidelizar fácilmente”.

Sin embargo, a Oleonauta también acuden clientes de otro tipo, profesionales del sector y consumidores entusiastas del virgen extra. “Entonces tanto las catas como las conversaciones son más divertidas”, reconoce Cognoli. “Pero los mejores clientes son los niños, que simplemente acercan su nariz al vaso y son capaces de reconocer los aromas característicos del buen aceite de oliva”.

En el local a menudo se organi-

Oleonauta no es sólo una tienda de AOVE, sino que forma parte de un proyecto más amplio de promoción cultural y comercial sobre este producto

zan reuniones de un día -denominadas “A tu per tu con l’olio”- que permiten a los participantes acercarse al mundo del virgen extra con información clara y simple acompañada de múltiples catas.

Mucho más que una tienda

Pero Oleonauta no es sólo una tienda de aceite de oliva virgen extra -y un *e-commerce*-, sino que forma parte de un proyecto más amplio de promoción cultural y comercial sobre este producto, al tiempo que se ha convertido en una referencia tanto para las empresas de aceite de oliva como para aquellos emprendedores que desean abrir una tienda o iniciar una actividad empresarial en el sector. Al respecto, Simona Cognoli indica que “el año pasado trabajé como consultora para

la apertura de Olieria, una hermosa tienda en el centro de Bolonia. El propietario, Fabio Giurgola, ha confiado en Oleonauta para la primera selección de botellas. Hoy es catador profesional y un referente en su ciudad. A lo largo de los años he concebido y desarrollado muchas iniciativas, tanto de forma independiente como en colaboración con otras empresas y asociaciones culturales. Tanto es así que, hoy en día, la actividad comercial sigue siendo marginal en comparación con todas las demás en las que estoy involucrada personalmente: catas, conferencias, eventos, cursos de formación, consultoría, tours de aceite de oliva...”

Tan apretada agenda restringió el horario de apertura de Oleonauta a los sábados de 9:30 a 13:30 y de 16:30 a 19:30, si bien es posible visitar el establecimiento en otras fechas previa cita. Por su parte, la web www.oleonauta.com -que incluye numerosos artículos sobre el aceite de oliva y la posibilidad de suscribirse gratuitamente a una *newsletter* mensual- ofrecerá en breve la selección de los AOVES frescos de la nueva cosecha. 🟡

Oleonauta s.r.l. unipersonale
info@oleonauta.com
www.oleonauta.com