Expansión

fuera de serie

Los cinco grandes del aceite

Un 'club' privado de marcas exquisitas

nº 403
11 de enero de 2013

De izq a dcha Agustín Santolaya, Rosa Vañó, Fadrique Álvarez de Toledo, Alfredo Barra y Xandra Falcó.

El club privado del aceite

Son los miembros de Grandes Pagos de Olivar, que representa la élite mundial del aceite virgen extra. FS reúne a los dueños de estas almazaras 'top' en torno a un almuerzo que ensalza las virtudes de sus productos.

POR MARTA FERNÁNDEZ GUADAÑO FOTOGRAFÍAS DE LUIS DE LAS ALAS

SON COMPETIDORES, pero también aliados en un 'club' con el que pretenden unir fuerzas para proteger las joyas que guardan sus almazaras y vender sus 'zumos' de máxima calidad en el mercado internacional. Son los artífices de los aceites de oliva *top* en España. En 2004, se creó Grandes Pagos de Olivar, una asociación que hoy suma seis miembros: Abbae de Queiles (Navarra), Marqués de Griñón (Toledo), Dauro (Gerona), Marqués de Valdueza (Badajoz), La Boella (Tarragona) y Castillo de Canena (Jaén).

Este 'club' nació inspirado en Grandes Pagos de España como una réplica en el mundo del aceite de esta asociación del sector del vino: productores de pequeñas fincas (al estilo de los *château* franceses) dispuestos a poner en el mercado elaboraciones de altísima calidad. "Surgió la idea a partir del vino y de la necesidad de unión entre competidores que teníamos una filosofía común: transmitir una imagen de calidad excelente y, además, difundir la cultura del aceite de oliva español", explica Xandra Falcó, impulsora con su padre, Carlos, del aceite Marqués de Griñón. En el arranque del proyecto, estaban Abbae de Queiles, Marqués de Griñón y Dauro.

FOTO DE FAMILIA. De izq a dcha, Agustín Santolaya (Dauro), Rosa Vañó (Castillo de Canena), Fadrique Álvarez de Toledo (Marqués de Valdueza), Alfredo Barral (Abbae de Queiles) y Xandra Falcó (Marqués de Griñón).

> En 2006, se sumó Marqués de Valdueza; un año después, se incorporó La Boella; y, el pasado otoño, Castillo de Canena. "Grandes Pagos de Olivar nació y fue creciendo a la medida de la filosofía de sus miembros. Somos rivales, pero compartimos conocimientos para mejorar", añade Alfredo Barral, presidente de Grandes Pagos de Olivar y dueño de Abbae de Queiles, proyecto que emprendió en 1999 con un aceite 100% Arbequina.
Un año antes había comenzado el proyecto Dauro, que, junto con el aceite navarro, fue el primero en salir al mercado en botella oscura y con fecha de campaña. "Nos llamaron locos. Veníamos de otros sectores y, sobre todo, del mundo del vino. Éramos profanos en el aceite y nos dedicamos a estudiar, hablando con los mejores técnicos del mundo", recuerda Agustín Santolaya, responsable de Dauro, aceite nacido en el Alto Ampurdán (Gerona) con variedades Arbequina, Hojiblanca y Koroneiki. "En el sector del aceite de oliva se estaba trabajando peor en el siglo XX que en el siglo I", advierte. En el caso de Marqués de Griñón, Xandra Falcó recuerda cómo "nos fuimos a Italia y conocimos sus pequeñas almazaras para determinar el modelo a seguir en nuestro proyecto en España". El resultado es un aceite producido en la finca familiar de Malpica del Tajo (Toledo), con una mezcla de las variedades Arbequina y Picual.

ESTRATEGIAS COMUNES. Considerados por los expertos como los mejores aceites de oliva del planeta, los aceites de Grandes Pagos de Olivar son fruto de un *mix* estratégico que combina la absoluta obsesión por la máxima calidad; una frecuente estructura de empresa familiar; unas producciones limitadas en pequeñas fincas (pagos); la aplicación de procesos artesanales con sofisticada tecnología; una potente vocación internacional (entre todos, venden en unos 80 países); su atractivo como ingrediente de platos de alta cocina y como artículo imprescindible de tiendas gourmet; la indispensable referencia a su añada en la botella y, por encima de todo, la apuesta por un mensaje: "Cada uno de nuestros aceites son un zumo, no una grasa, con una complejidad y una personalidad clara, pero, sobre todo, con una calidad máxima", argumenta Fadrique Álvarez de Toledo.
En su caso, representa el proyecto olivarero de una finca cercana a Mérida (Badajoz) que es propiedad de su familia desde 1624. En ella se cultivan viñedos, frutales, maíz y olivos, en parte de la variedad Morisca, una rareza en la zona que multiplica el atractivo de la marca Marqués de Valdueza. "Nuestra apuesta es máxima calidad e internacionalización", sintetiza Álvarez de Toledo. Marqués de Valdueza vende cerca del 70% de su aceite fuera de España en 20 países.
Mientras, Rosa Vañó cuenta que, con 40 años, decidió cambiar de vida: dejó su trabajo como ejecutiva en una multinacional para liderar con su hermano Paco el sueño de convertir el aceite de su familia, una tradición desde 1780, en uno de los mejores del mundo. "Partimos de la magia de no tener ideas preconcebidas y de diseñar algo desde

Cinco platos para cinco joyas

La cocinera navarra **Pilar Idoate**, del Hotel-Restaurante Europa (una estrella Michelin), en Pamplona, ha elaborado para FUERA DE SERIE cinco platos con los aceites de Grandes Pagos de Olivar, según las peticiones de los creadores de estos 'zumos' únicos de oliva. "Son platos que demuestran el potencial gastronómico de nuestros productos", sostiene Alfredo Barral, presidente de la asociación y dueño de Abba de Queiles, almazara próxima a Tudela donde se reunió para este reportaje la élite mundial del aceite de oliva virgen extra.

Chipirones a la plancha con papada confitada

ACEITE: Marqués de Valdueza (16 €/500 ml).

ELABORACIÓN: 1. Limpiar la papada de cerdo. Hacer marinada sobre la que se pone la papada 1,30 minutos. Limpiar y confitar al vapor a 100º C dos horas. Cortar en cuatro filetes (uno por persona) y dorar en plancha. 2. Limpiar el chipirón de anzuelo (0,5 kg) y marcarlo en la plancha (antes salpimentado); secarlo en un papel absorbente. 3. Poner en el plato la papada; encima, los chipirones; aliñar con Marqués de Valdueza, almendras tostadas y hierbas aromáticas picadas; decorar con germinados.

Pequeños en un gran sector

• España es líder mundial en la producción de aceite de oliva, con 2,5 millones de hectáreas dedicadas al cultivo de olivar y unos 300 millones de árboles de más de 260 variedades. • El sector alcanza una producción anual de más de 1,6 millones de toneladas y un valor económico neto estimado de unos 3.000 millones de euros. • En los últimos cuatro años, ha registrado cifras récord de exportación, con 632.100 millones de toneladas comercializadas en los primeros nueve meses de 2012.
• El primer aceite de oliva virgen extra (AOVE) etiquetado se vendió en España en los años 90. "Los productores de Grandes Pagos de Olivar suponemos el 0,00...% del sector. Nuestra arma no es la cantidad, sino la calidad", señala Alfredo Barral.

Huevo en costra de cereales y trufa negra

ACEITE: Marqués de Griñón (14,50 €/500 ml).

ELABORACIÓN: 1. Hacer puré: cocer patata lavada con piel; pelarla en caliente; tamizarla sobre mezcla de mantequilla y nata; batir todo; poner punto de sal y chorrito de Marqués de Griñón. 2. Cocer espárragos trigueros; cortarlos en trozos de 1 cm. 3. Cocer el huevo en Roner (25 min a 65º C) o, si no, en agua 2 min, con un chorro de vinagre y sal (en este caso, al sacarlo del agua, envolverlo en clara de huevo batido antes del paso 4). 4. Una vez pelado, rebozarlo con muesli triturado y freír a 170º C. 5. Poner en un plato hondo puré; salsear con jugo de carne con trufa; poner unas laminitas de trufa negra y el huevo frito; decorar con los trigueros.

Panaché de verduras naturales de Navarra

ACEITE: Abbae de Queiles (19 €/500 ml).

ELABORACIÓN: 1. Limpiar las verduras por separado: una mata de borraja, 400 g de cardo, 400 g de vaina verde, 12 alcachofas, 1 zanahoria y 4 espárragos. 2. Cocer 10-12 minutos a fuego vivo la borraja en agua, sal y una pizca de bicarbonato; sacar a un bol con agua y hielo. 3. Cocer igual la vaina verde 15 minutos. 4. Cocer el cardo en agua con sal 35 min. 5. Poner alcachofas en agua hirviendo con sal; una vez roto el hervor, bajar fuego al mínimo durante 20 min. 6. Cocer zanahoria en agua con sal en bastones 10 minutos. 6. Poner la verdura en un plato; aliñar con un chorro de Abbae de Queiles.

Merluza a la plancha, alcachofas y salsifis glaseadas

ACEITE: Castillo de Canena (13 €/500 ml).

ELABORACIÓN: 1. Envasar dos alcachofas al vacío con sal y azúcar, aliñar con Castillo de Canena y sellar. Cocer en horno de vapor al 100% a 100º C 15 min; poner en baño con hielo para cortar cocción. 2. Hacer lo mismo con dos salsifis. 3. Hacer vinagreta: calentar ajo con aceite; añadir cebolleta; pochar; añadir vinagre y jugo de ternera; batir mientras se añade aceite a hilo fino. En frío, poner trufa negra rallada. 4. Saltear verduras en trocitos hasta dorarlas; añadir 25 g de jugo de ternera. 5. Hacer merluza (160 g) a la plancha; terminar en horno mixto a 165º y 55% de humedad. 6. Emplatar las verduritas y la merluza y aliñar con vinagreta.

Bogavante, cremoso de coliflor y verduritas

ACEITE: Dauro (15 €/500 ml).

ELABORACIÓN: 1. Poner el bogavante (700 g) en un caldo corto durante 30 segundos; refrescarlo en agua con hielo. Cortar las pinzas y cocerlas en el caldo 3 min; refrescar. 2. Pelar las pinzas y cortar el bogavante. 3. Hacer salsa con las patas macerándolas en aceite Dauro; pochar con ajo, cebolla y tomate; flambear con brandy y vino blanco; reducir y mojar con 100 g de agua; hervir y colar. Volver a reducir el caldo y cortarlo con aceite Dauro. 4. Marcar el bogavante en la plancha. 5. Ponerlo en el plato, decorar con verduras cocidas (calabacín, zanahorias, ajetes y cebolletas) y salsear con el aceite Dauro cortado con los jugos del bogavante.

cero", afirma. El resultado es Castillo de Canena, 100% Picual. El 80% de sus ventas se deriva del negocio exterior. "Los primeros locos que nos compraron eran de Dinamarca. Ahora, nuestras ventas en otros países se centran, sobre todo, en Reino Unido, Japón y Estados Unidos".

Aunque se respeta la personalidad de cada almazara, Grandes Pagos de Olivar impone unas estrictas normas a sus miembros sobre prácticas agrícolas, procesos de producción y parámetros de calidad, lo que incluye una cosecha temprana de la aceituna. Entre octubre y diciembre, se realiza la recolección tras unos meses en los que el cuidado del olivar es la prioridad, condicionado, por supuesto, por la climatología. "Empezamos el ciclo de producción en el árbol, en la tierra. Somos cosecheros y olivareros por encima de todo", insiste Alfredo Barral. La asociación impone a las almazaras que no transcurran más de 24 horas entre la recolección de la aceituna y la elaboración del aceite. En el caso de los productos que no son monovarietales, se crea un *coupage* entre las diferentes variedades de aceituna. Y, en todo caso, todos los frutos utilizados deben proceder de la misma finca.

¿Siguiente paso? El aceite debe salir al mercado cuanto antes para mantener sus óptimas condiciones. Las botellas tienen que estar etiquetadas según las normas de Grandes Pagos, con la fecha de la cosecha y/o consumo preferente en un lugar visible. Y siempre hay una máxima para este club: la calidad de la oliva se antepone al rendimiento que se obtiene de ella. Para hacer un litro, se requiere un mínimo de ocho kg de aceitunas. "En realidad, el modelo de uno es el modelo de todos. Con nuestro planteamiento, sólo en su nacimiento, el aceite ya vale el doble que la media. Para nosotros, un rendimiento del 10% o 12% [cantidad de aceite que se extrae de una aceituna, sobre su peso total] es aceptable. En el sector, es del 20% o 22%. Preferimos no forzar el fruto y extraer sólo un 10% de aceite de cada aceituna. Así, garantizamos la máxima calidad", sentencia Santolaya.

Más fotos y el vídeo de este reportaje en Orbyt y en www.fueradeserie.com