



Freddy Sánchez-Arjona y su mujer, Carmen María Fernández, en su aromático negocio

La Jaboteca

Jabones «pata negra»

TEXTO: CLARA GUZMÁN FOTO: PEPE ORTEGA

La sevillana Carmen María Fernández Quintero y su marido Freddy Sánchez-Arjona ejercían de informáticos en Madrid. Tenían su vida económica resuelta, pero el estrés se interpuso en su camino. Le hicieron frente y lo vencieron, «porque el estrés es un bucle que te atrapa». Entonces se volvieron a Sevilla a la búsqueda de calidad de vida y montaron un negocio de jabones «pata negra», donde el visitante, además de adquirir productos naturales, puede darle un festín a sus sentidos. Lo bautizaron como La Jaboteca, lo instalaron en la calle Asunción, y más tarde les nació en Cuna una tienda asociada. Ahora, dos años después de esta aventura comercial, están montando una fábrica en Villamanrique de la Condesa, con el objetivo de abastecer de jabones y productos de cosmética natural no sólo a España, sino al resto de los países de la Unión Europea. Mientras la inauguran se nutren de los artesanos ingleses, franceses y de la República Checa, a quienes les mandan desde Sevilla sus «recetas». «Nuestros jabones están compuestos de aceites esenciales y en-

riquecidos con emolientes para la piel. Son terapéuticos, no tienen efectos secundarios, debido a que los ingredientes son naturales. Hay jabones para la cara, para personas con dermatitis, con psoriasis, con acné, pero nuestros productos no pretenden solucionar el problema, sino mitigarlo, porque lo primero que hay que hacer es acudir al dermatólogo». Los jabones de este particular establecimiento, hecho a imagen y semejanza de los ingleses, se compran al peso, generalmente, cien gramos. «Los que más se venden —comenta Carmen María— son los de «Senderos de verbena», que tienen un aroma fresco, los de magnolia y los de barro del Mar Muerto, una mascarilla corporal y facial. No obstante, los hombres han encontrado una especie de panacea para calmar la piel irritada tras el afeitado en una loción facial de aloe vera y rosa mosqueta». Dicen que su clientela es un público que valora la calidad del producto, con un poder adquisitivo medio-alto y de 35 años en adelante. En La Jaboteca también se vende la materia prima para hacer preparados y se realizan cremas cosméticas a la carta.



Todos los productos utilizados para la elaboración de los jabones son naturales. El resultado son piezas que parecen comestibles

