

► GASTRONOMÍA ANTEQUERANA

EMPRESAS ● EL ENVOLTORIO ESTARÁ COMPUESTO POR VARIOS PLÁSTICO Y EN EL INTERIOR SE AÑADIRÁ UN BARRIDO DE GAS INERTE

Los molletes se venderán en Japón con un sistema que los conservará 60 días

La empresa nipona Mega World se ha interesado en distribuirlos por sus supermercados

José Romero
ANTEQUERA

Los tradicionales molletes de Antequera podrán comprarse en los supermercados japoneses a finales de año a través de un sistema estudiado por uno de sus principales productores, Horno San Roque, que investiga actualmente una técnica especial para incrementar su conservación hasta en 60 días. Hasta ahora se adapta bien a la congelación, permite su consumo incluso un día después de su elaboración, y su interior puede rellenarse con cualquier alimento, pero el promotor de la idea, Juan Paradas, tenía una "espiná clavada", su duración, "que no es la de una lata de conservas", dijo.

"Si se consigue eliminar el único defecto que tiene, nos encontramos con un producto bueno, que le gusta a la gente y que dura la tira", explicó el propietario de Horno San Roque, que ha descartado de su técnica el empleo de conservantes.

El interés que ha suscitado el producto en una empresa oriental, Mega World, que quiere distribuir por su cadena de establecimientos esta pieza de pan elaborada en horno con harina, sal, agua y levadura prensada, ha sido el último empujón que le faltaba a sus productores para preparar un sistema con el que irrumpa el mollete en el exterior.

Así, la empresa antequerana ha desarrollado un envoltorio especial a base de una combinación de plásticos que aumenta la durabilidad del mollete, actualmente un producto de consumo diario de carácter blando y de co-



EL DESAYUNO. Los japoneses también desayunarán molletes.

J. ROMERO

lor rojizo-dorado, donde añadirá a su vez un barrido de gas inerte para anular el poco oxígeno del interior, con lo que se evitará la entrada de aire, la dureza del pan y la proliferación de hongos.

"La técnica permitirá enviar los molletes fuera de la península", aseguró su propietario, Juan Paradas, que estima un incremento de su precio de sólo unas seis o siete pesetas por pieza.

Por el momento la técnica se encuentra en fase de prueba y sus resultados pueden estar listos en quince días, si bien a continuación se iniciaría una segunda fase de observación en la que se harían las muestras y se comprobaría la duración del producto.

En cualquier caso, Juan Paradas sabe que este invento no tendrá aceptación en Antequera porque al cliente local "le gusta comerse un mollete del día", aunque la internacionalización del producto se ha convertido en todo un aliciente para él, porque así se elimina el problema de "tenerlo que servir en 24 horas".

Pero el objetivo de promover este pan de origen árabe por parte de esta empresa ha desembocado también en su venta en Internet, por lo que ya puede comprarse en toda España a través del servicio de envío en 24 horas que ha puesto en marcha Horno San Roque en su página web.

Molletes, piquillos artesanales

o manolitos -de tamaño más reducido que el auténtico mollete- pueden ser degustados en cualquier punto de la geografía española si se adquieren en la dirección de la red de redes www.mollete.com, donde el cliente tiene la opción de pagar por transferencia o bien con tarjeta.

Aunque el principal comprador procede de Barcelona, con un 80 por ciento de los pedidos, la empresa productora de molletes ha conseguido nuevos clientes en otras provincias como Cádiz, Madrid o Sevilla, quienes reciben el pedido, un mínimo de una caja con 60 piezas, en unas 24 horas desde que sale desde Antequera.

"El mollete gusta al 98 por ciento de la población"

José Romero
ANTEQUERA

Sin embargo, la página web ha alcanzado un éxito sin precedentes, sobre todo porque países extranjeros se introducen a diario en la dirección para consultarla: "el 20 por ciento de los visitantes proceden de Suecia", dijo Juan Paradas, que aseguró recibir hasta seis visitas diarias de este país europeo.

La venta del popular mollete antequerano a través de Internet ha permitido a su vez reducir a la mitad los costes del envío porque mientras antes los consumidores efectuaban sus pedidos por teléfono y pagaban cerca de 2.000 pesetas en contrarreembolso, "ahora sólo aportan el transporte". Horno San Roque creó la web a finales de diciembre, fecha desde la que ha recibido cerca de 200 pedidos, cantidad que aún sorprende a su propietario, que en principio sólo había previsto insertar una página sin enlaces y con carácter publicitario.

Ahora, a sus clientes permanentes les cuesta menos disfrutar de los auténticos molletes antequeranos que "gustan al 98 por ciento de la población que los prueba", aseguró el empresario, que ha ganado nuevos consumidores, tanto dedicados al sector de la hostelería como particulares.