



Juan Paradas Palacios Gerente de Mollete San Roque y Piquitos San Roque

“La suerte no se tiene, se busca”

Mollete San Roque es una de esas empresas nacidas con la intención de dar calidad a uno de los productos enseña de la localidad. El pasado mes de junio, la labor llevada a cabo por esta empresa se vio reconocida con la entrega del premio al empresario de año que otorga la ACIA. Juan Paradas, gerente de esta empresa, fue el encargado de recoger tan importante galardón.

-Acaba de ser distinguido como empresario del año por la Asociación de Comercio e Industria de Antequera (ACIA). ¿Qué supone ese premio para usted y para su empresa?

-En un principio a nosotros nos supone un reconocimiento a la labor que realizamos.

Yo siempre he dicho que ese premio lo recojo como representante de Mollete San Roque, empresa de la que soy un trabajador más. Es muy importante que éste sea el primero, ya que me quedan muchos años por delante para recoger más, pero que sea porque la trayectoria de la empresa sea impecable y el producto que hagamos tenga una calidad excelente.

-Ha sido una larga carrera hasta ahora, desde muy joven ligado a la elaboración del mollete de Antequera. ¿Cuáles son las perspectivas para el futuro?

-Ahora lo que queremos es aumentar la producción de aquí a los dos años que nos quedan en las actuales instalaciones del Polígono La Azucarera mientras ejecutamos las obras de la nueva nave que vamos a construir en el PEAN.

A un mayor plazo queremos hacer que quien lo desee pueda comerse un auténtico mollete antequerano en cualquier punto de

panes y en otros alimentos. A nosotros nos ha resultado bastante difícil y hemos tardado en conseguirlo por no tener precedentes con nuestro producto. Prácticamente toda esa investigación la hemos tenido que hacer en nuestro laboratorio, aquí en Mollete San Roque, compaginándolo con otros estudios que se han hecho en otros laboratorios externos para poder contrastar los resultados. Lo que queremos es que cuando el producto salga al mercado lo haga con la mayor calidad posible que garantice que el mollete que se come uno en el norte de España sea igual que el que se desayuna aquí todas las mañanas.

La puesta en circulación del mollete en atmósfera, que queremos hacer en este mes de julio, nos permite también que estemos en conversaciones con una empresa distribuidora que ya vende aceite y jamón en varios países de Europa. Solo estamos en los principios de esas conversaciones, pero esperamos que el mollete se pueda vender en 13 ó 14 países de la Unión Europea en los que ellos comercializan esos productos. Creemos que va a tener una buena aceptación, ya que no hay ser humano al que no le guste el mollete, es un producto que se puede vender muy bien en España, en Francia o en cualquier otro país, ya que es un producto natural y eso hoy en día escasea.

Otro de nuestros planes de futuro es que para poder seguir creciendo hemos

decidido adquirir unos terrenos para crear una nueva fábrica dada la incapacidad que tenemos de poder atender todos los pedidos que nos hacen. En los últimos años hemos tenido que rechazar ofertas comerciales porque no podemos atender más demanda de la que tenemos, por eso queremos abrir unas nuevas instalaciones en las que no tengamos el problema de que no podamos aumentar la maquinaria, el personal y la producción por falta de espacio.

Con la parcela de 5.000 metros cuadrados que hemos adquirido, en los que 3.000 serán destinados a la nave, esperamos poder cubrir toda la demanda, ya que está pensado para que podamos ir ampliando las líneas de producción a medida que lo vayamos necesitando hasta un máximo de capacidad de 300 millones de molletes anuales. Este va a ser un gran paso para Mollete San Roque, ya que supone multiplicar por diez las instalaciones que tenemos actualmente.

-Su producción se realiza mediante dos empresas diferenciadas, Mollete San Roque y Piquitos San Roque, ¿por qué decidió crear esta segunda empresa?

-Piquitos San Roque fue otra decisión que se tomó en 2005 a consecuencia de la fuer-



te demanda de ese producto, que no es tan famoso pero sí que tiene una gran demanda. Recibimos cientos de correos a través de la página web felicitándonos por la calidad del producto y vimos una posibilidad para crear Piquitos San Roque en otra línea de producción. De esta forma podíamos expandir los piquitos, que llevan tantos años como el mollete aunque es verdad que no tienen tanta fama.

En los inicios teníamos una producción de 300 bolsas diarias, y en la actualidad tenemos una producción de 15.000 ó 16.000 bolsas diarias. La empresa y la fábrica de Piquitos San Roque se inauguró en febrero de 2006 y hemos multiplicado por tres la producción en apenas dos años.

Ahora estamos preparando un tercer turno de trabajo para aumentar la producción, ya que además del piquito queremos hacer una línea de regañá, y un nuevo formato para los piquitos, una bolsa de 40 gramos destinada a la hostelería y la restauración. Con esto pretendemos aumentar no solo la facturación, sino también el número de trabajadores, que ya se están incorporando.

-Siempre ha realizado la actividad empresarial en Antequera, y ahora que va a ampliar las instalaciones también lo va a hacer aquí, ¿por qué ha tomado esa decisión?

-Como empresario y como antequerano considero que donde tengo que crear la riqueza es en mi pueblo, porque soy de aquí, porque me he criado aquí y porque el mollete es de Antequera y se tiene que fabricar en Antequera. Puede ser que en unos años tenga que hacer una planta fuera de



● **Juan Paradas, junto a una de las máquinas de producción de piquitos, nos muestra su nuevo envasado para el mollete.**

aquí, pero considero que mientras pueda ser posible, mi negocio tiene que estar aquí. Además tenemos la suerte de estar en un lugar espléndido en un enclave estratégico con una red de autovías y trenes excelente y que nos posibilita la distribución de nuestro producto.

-Mollete San Roque fue una de las primeras empresas en instalarse en el Polígono de la Azucarera de Antequera. ¿Cómo ha cambiado éste en los últimos años?

-Cuando llegamos nosotros aquí prácticamente todo estaba vacío. No fuimos los primeros en venir pero sí que cuando llegamos no había casi nadie. Hemos visto como se han ido llenando las fabricas y los locales y lo vemos con los aparcamientos, ya que antes las calles estaban prácticamente desiertas.

La verdad es que da alegría ver un polígono desbordante, con 25 ó 30 empresas

trabajando cada una con sus empleados. Creo que ése es el síntoma más claro del despunte de Antequera, ya que en los últimos años se ha puesto en la élite de los pueblos industriales de España, y eso es en lo que coincide mucha gente que en su día se fue de aquí, que Antequera no la reconoce nadie.

-¿Cree que también ha habido un cambio en la mentalidad de los empresarios?

-Sí, pero ha sido un cambio más bien enfocado a la calidad del servicio y las prestaciones. En la provincia de Málaga es donde más ha crecido la industria en los últimos años y creo que Antequera es una de las que más ha aportado a ello. Marcamos diferencia dando calidad, servicio y atención al cliente, que en definitiva es el que nos sustenta todos los días, sin cliente no estamos nosotros.

-¿Qué consejo daría a aquellos que están iniciando en el mundo empresarial?

-Lo primero es que los empresarios no se deben echar atrás por el miedo a los tipos de interés. Cuando alguien me dice que le da miedo iniciarse porque el tipo está a un 5 yo sólo les digo que yo empecé con un 22 por ciento de interés, y eso sí que es mucho interés y mucho dinero.

Tienen que tener constancia, que no todo es obtener beneficios, sino que hay que dar servicio y calidad para que los clientes confíen en ti y sigan trabajando contigo. Todo eso muchas veces conlleva perder dinero, pero la suerte no se tiene, se busca, y el dinero está debajo del miedo, ya que si no se arriesga, no se consigue nada.



DATOS

NOMBRE: Juan Paradas Palacios

EDAD: 42 años

ESTADO CIVIL: casado con 2 hijas

PRINCIPAL VIRTUD: atrevimiento a la hora de emprender

PRINCIPAL DEFECTO: demasiada confianza en la gente

RINCÓN FAVORITO DE ANTEQUERA: mi casa de campo

COMO SE DESCONECTA DE SU PROFESIÓN: con mi huerto

SUEÑO O ILUSIÓN: poder desayunar un mollete en cualquier punto de España y que mis hijas continúen con la empresa, aunque eso depende de ellas

AÑOS DE LA EMPRESA: Mollete San Roque S.A. 20 años, Piquitos San Roque, 2

FACTURACIÓN: 15 millones de molletes y 4 millones de bolsas de piquitos

Nº DE EMPLEADOS: tenemos 55 personas trabajando, de los cuales el 80 por ciento son mujeres

DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO: con comerciales a nivel autonómico y con mensajería en 14 horas al resto de España para las ventas que se realizan mediante la página web (www.mollete.com)

ALGÚN OTRO PROYECTO: lanzar este mes el mollete en atmósfera, conseguir la IGP para el mollete de Antequera y ejecutar la nueva planta