

HISTORIA DE
UNA EMPRESA

Nombre:
Casa Pucherete S. L.

Actividad:
Venta de productos de
alimentación, carnes,
pescados y bebidas.

Apertura:
1893

Ubicación:
Plaza de España nú-
mero 3, La Carolina.

*Joaquín, Vicente,
Ángel y María del
Mar Ramírez, junto
a María García.*



DÍAZ MARTÍNEZ

El buen hacer de Casa Pucherete

Calidad y buen trato al cliente son las claves de la más que centenaria empresa carolinense

SILVERIO FERNÁNDEZ ■ LA CAROLINA

Supermercado Casa Pucherete es una empresa familiar más que centenaria dedicada al sector de la alimentación y derivados, la más antigua de La Carolina. Fue fundada en 1893 por Vicente Ramírez en la plaza del Ayuntamiento. Aquí empezó a trabajar su hijo Joaquín, promotor del actual Casa Pucherete, lo que supuso la tercera generación puesto que su abuela, Joaquina Barrero, también tuvo un puesto en el Mercado de Abastos. Posteriormente, en 1980 Joaquín se independiza y monta un negocio por su cuenta junto a su esposa Ángeles Díaz, que ahora regentan sus hijos Vicente, Ángel y María, lo que supone ya la cuarta generación. “Íbamos a las aldeas a comprar animales como pollos, gallinas, cerdos, ternera, huevos y carnes de caza para suministrar el super-

mercado”, explica Joaquín. Por ello compraron un Land Rover con caja para transportar el ganado hasta el matadero municipal. La oferta de productos aumenta y se incluye una gran pescadería con género fresco de Motril, además de percebes y rape de La Coruña, todo de superior calidad. Otro de los referentes de este supermercado son las carnes de caza y sus derivados como el paté de perdiz. En este sentido, Casa Pucherete posee una gran cantidad de asiduos clientes que desde hace años compran en su establecimiento por su buena relación calidad-precio y el buen trato humano, que son las señas más identificativas de la familia Ramírez Díaz. De hecho su lema es “cada cliente es un amigo”. Otra de sus características es que prepara unas excelentes mariscadas y compran el mejor aceite de oliva virgen extra que envasan para la venta.

Referente a nivel nacional

Los productos de Casa Pucherete son tan famosos que incluso hay familias que aprovechan su paso por Despeñaperros para adentrarse en el casco urbano de La Carolina y comprar comestibles y ultramarinos de rango artesanal. Un referente nacional en todo tipo de producto cinegético, que además destaca por su buena ubicación, prácticamente en el centro comercial de La Carolina.



EN EL PRÓXIMO NÚMERO Alucoat Conversión.

II Plan
de la provincia



Estratégico
de Jaén

II PLAN ESTRATÉGICO DE LA PROVINCIA DE JAÉN

¿Qué actuaciones se realizan en la estrategia “Jaén, industrial”?

La Comisión de Seguimiento de la Estrategia I: “Jaén, Industrial” se reunió para conocer de primera mano las actuaciones del II Plan que se están realizando, acciones concretas que ya han puesto en marcha sus agentes responsables. En este sentido, Pilar Parra, vicepresidenta de la Diputación, presentó —en el marco de su Plan de Empleo— inversiones destinadas a facilitar el acceso a la financiación de las empresas, a través de sociedades de garantía recíproca, ayudas a proyectos de inversión intensivos en empleo o la constitución de sociedades cooperativas, así como medidas de impulso de

la competitividad, la comercialización o la promoción de productos agroalimentarios. Ana Cobo, delegada de Economía, Innovación, Ciencia y Empleo, presentó las actuaciones de financiación que realiza la Agencia Idea, con avales, garantías, fondos reembolsables o microcréditos y otras medidas para detectar sectores emergentes: programa SITAE, Observatorio Argos o la Estrategia RIS 3 Andalucía. Antonio Sánchez, gerente de la Cámara, dio a conocer la creación de la red “Business Angels del Sur”, así como los programas de microcréditos e iniciativas como: “Jaén exporta”, “Sabores de Jaén” y sus incubadoras

de empresas. Antonio Ruano, vicepresidente de la CEJ, expuso las gestiones de la federación para mejorar la atención a los polígonos industriales y su apoyo para evitar deslocalizaciones como la de Eldon de Martos a Rumanía. Una conclusión importante de la sesión fue la necesidad de aprender de experiencias de éxito como Valeo e identificar qué se está haciendo bien para que una empresa multinacional esté incrementando su facturación mes a mes, cifrada en más de un millón de euros al día. La clave, sin duda, pasa por la innovación, por la competitividad y por el compromiso de su capital humano.