HISTORIA DE UNA EMPRESA

Nombre:

Mesón Ideal, "Casa Pegote"

Actividad: Hostelería

Apertura:

Ubicación: Villacarrillo

Camarero y algunos de los clientes del Mesón Ideal o "Casa



A las puertas del centenario

"Casa Pegote" es toda una institución entre los bares que se encuentran en Villacarrillo

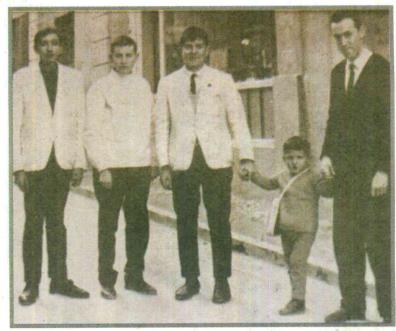
JOSÉ HERREROS IIII VILLACARRILLO

ablar de "Casa Pegote" en Villacarrillo es referirse a toda una institución entre los bares. Se trata del Mesón Ideal, una empresa que está a punto de cumplir cien años de una larga historia dedicada a la hostelería. Actualmente la regenta Carlos Fernández, bisnieto del fundador Francisco Fernández. Es el bar más antiguo de Villacarrillo y, aun hoy, se mantiene como epicentro social en la calle La Feria, a pocos metros del Ayuntamiento y rodeado de entidades bancarias y negocios de todo tipo. Por eso quizás, este mesón ha sido a lo largo de la historia, lugar de encuentro y también de negocios, aquellos que se forjan en la barra o una mesa, al amparo del café, cerveza o licor.

Su propietario, cuarta generación comparte trabajo con su mujer, Rosa Jiménez, que se encarga de la cocina. A diario se elaboran tapas y raciones que han evolucionado con el paso del tiempo hasta combinar tradición con vanguardia, adaptándose a los gustos actuales. Por el Pegote. mote con el que se conocía popularmente al fundador, han pasado clientes de renombre, políticos, toreros y cantaores. Cuenta Carlos Fernández que antiguamente había una costumbre que se ha perdido, "el aguilón", nombre dado a pasar la noche al fresco en la puerta del mesón, y la práctica de "al vicio", con la que se apostaba en el juego conocido como El Monte. Hubo quien perdió las escrituras de sus propiedades e incluso un jugador apostó a su esposa. Desde la primera apertura, el negocio ha tenido tres emplazamientos -además de numerosas reformas-, lo que hoy es calle Velázquez, Plaza de la Constitución la actual.

Un bar con mucha solera

Tan solo durante un tiempo la gestión del bar fue compartida, en los años donde el padre de Carlos, actual gerente, estuvo asociado a su tío, Juan, hasta que alcanzó la edad de la jubilación. En la imagen, Antonio Sánchez (camarero), Trinidad López (cliente), Carlos Fernández (actual gerente) y Francisco Fernández (padre del anterior, conocido como "El chico Pegote").



EN EL PRÓXIMO NÚMERO Talleres J. P. Jiménez, de Valdepeñas de Jaén.

Estratégico II PLAN ESTRATÉGICO DE LA PROVINCIA DE JAÉN

¿Cómo mejorar la competitividad del sector oleícola jiennense?

Responder con medidas eficaces y positivas a la pregunta del titular de este artículo es un objetivo esencial para la rentabilidad del olivar y del aceite y para la economía de nuestra provincia cuando existen amenazas globales y debilidades estructurales en un sector clave para nuestro territorio. En este sentido, el proyecto 6.3 "Actuaciones para mejorar la productividad y competitividad del sector" de la Estrategia "Jaén, centro mundial del aceite de oliva", parte de reconocer que al existir múltiples explotaciones de reducido tamaño no se aplican criterios de eficiencia, por eso propone medidas para con-

seguir una dimensión empresarial óptima, reducir costos, compartir servicios y aprovechar otras potencialidades del olivar. Esto se concreta en actuaciones para fomentar la concentración de la oferta de aceite de oliva, la creación de centrales de compras y servicios, el fomento de empresas de servicios olivareros y oleícolas, la reconversión del olivar poco competitivo y la diversificación de productos, residuos y subproductos del olivar.

En esta línea, como ejemplo, la Diputación, en el marco de sus competencias, promueve ayudas directas a empresas oleícolas para la concentración de la oferta y atiende solicitu-

des presentadas por entidades que unen esfuerzos con este fin. Por su parte, la Consejería de Agricultura, Pesca y Desarrollo Rural promueve también numerosas acciones. Entre otras, convocatorias de investigación a través del Ifapa, relativas a cubiertas vegetales y subproductos de almazara para uso como fertilizantes alternativos o para la obtención de productos de valor añadido, útiles para su aplicación en medicina, así como para la obtención de derivados destinados a la industria alimentaria, cosmética, farmacéutica, y, también, desarrolla servicios e imparte cursos de formación a través de Servifapa.