

Hyvät käytänteet

Chelo Gámez, omannäköinen Iberian unelma



Senior Social Entrepreneurship -hanke



Chelo Gámez

Malagan yliopistosta eläköitynyt lehtori ja senioriyrittäjä

Yrityksen nimi: La Dehesa de los Monteros

Paikka: Malaga, Espanja

Toiminta:

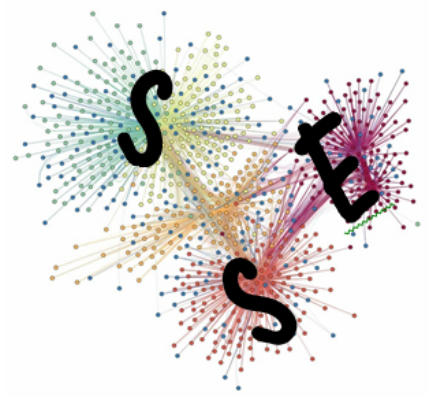
Puhdasrotuisten Iberian sikojen kasvattaja.
Korkealaatuisen iberialaisen kinkun ja makkaroiden tuottaja.

Yhteystiedot:

Web: <https://dehesalosmonteros.com/>

email: comercial@dehesalosmonteros.com

Puhelin: +0034 669 583 357



Senior Social Entrepreneurship

Lisätietoa hankkeesta

Verkkosivusto



Sosiaalinen media



Hankepartnerit

Velenje, Slovenia



Vienna, Itävalta



Žilina, Slovakia



Ateena, Kreikka



Évora, Portugali



Turku, Suomi



«La Dehesa de los Monteros on yritys, jota ohjaavat yhteisötalouden ja luonnosta huolehtimisen periaatteet »

Malagan yliopiston ensimmäinen naisprofessori Chelo Gámez päätti vaihtaa luokkahuoneensa Genal Valleyn reheviin maisemiin perustaessaan yrityksensä La Dehesa de los Monterosin. Vuonna 2008 perustettu yritys on erikoistunut puhdasrotuisten Iberian sikojen kasvattamiseen. Yrityksen tuotteet ovat suuressa suosiossa maailman huippukokkien keskuudessa.



Chelo Gámez rubio dorado -porsaan kanssa

Mikä on La Dehesa de los Monteros?

La Dehesa de los Monteros on vuonna 2008 perustettu perheyritys, jossa ovat minun lisäksi mukana kolme poikaani. Yksi heistä toimii kaupallisena johtajana, toinen markkinointi- ja mainontajohtajana ja kolmas hallintojohtajana vastaten myös yrityksen tietotekniikasta.

La Dehesa de los Monterosin toimintaa ohjaavat yhteisötalouden perusperiaatteet. Yrityksen voitto ei hyödytä ainoastaan omistajia ja osakkaita, vaan myös työntekijöitä ja muita kumppaneja, jotka ovat yrityksen toiminnassa mukana.

Miten kuvaisit yrityksen perustamiseen liittyvää prosessia?

Yrityksen perustamisprosessi on ollut pitkä ja toiminta on kehittynyt asteittain ajan myötä. Prosessiin on sisältynyt paljon tutkimista ja asioihin perehtymistä, jotta jokainen askel on voitu miettiä tarkalleen. Monia asioita on opittu myös yrittämisen ja erehtymisen kautta. Apunani prosessissa ovat olleet Cordoban yliopiston asiantuntijat. Ala oli minulle täysin vieras aloittaessani toimintaa, joten olen saanut oppia todella paljon uutta perustamisprosessin aikana.

Ensimmäisenä valitsin Iberian sikarodun, jonka kanssa halusin työskennellä. Valintaa tehdessäni kiersin eri kasvattajia, perehdyin rotujen ominaisuuksiin ja lopulta päädyin valitsemaan Entrepelada ja Retinta -rotujen väliltä.

Dehesa de los Monteros tulee kasvamaan yrityksenä niin kauan kun löydämme maatiloja, joilla on Serranía de Rondan alueelle tyypillisiä ominaisuuksia. Kasvun edellytyksenä on myös löytää erikoistunutta ja ammattitaitoista henkilöstöä.



Chelo Gámez
käsinkuivatusalueella

“

Ala oli minulle täysin vieras aloittaessani toimintaa, joten olen saanut oppia todella paljon uutta perustamisprosessin aikana.





Mikä oli tärkein kilpailuetu tai erottava tekijä liikeideasi takana?

Meille oli alusta asti selvää, että tärkeimpänä kilpailuetunamme tulee olemaan tuotedifferointi eli erilaistaminen. Se on ainoa tapa pärjätä pienellä tuotannolla näin kilpailluilla markkinoilla.



Työskentelemme yrityksessä ainoastaan puhdasrotuisten, valikoitujen Iberian rotujen kanssa. Sanon aina sikojemme olevan kunnan urheilijoita, sillä ne kiipeilevät laiduntaessaan ylös alas jyrkkiä kukkuloita. Tämä yhdistettynä sikojen kastanjoista ja tammenterhoista koostuvaan ruokavalioon luo sioillemme selkeästi muista erottuvia ominaisuuksia.



“

Erilaistaminen on ainoa tapa pärjätä pienellä tuotannolla näin kilpailluilla markkinoilla.

Millaisiin haasteisiin ja uhkiin törmäsitte yritystoiminnan alkuaikoina ja miten näistä haasteista päästiin yli?

Suurin haaste oli luoda erilaistamiseen perustuva tuote. Tämä pakotti meidät kasvattamaan ja ruokkimaan sikojamme eri tavalla, kuin alueella tyypillisesti tehdään. Uusi tapa herätti alkuun epäluottamusta markkinoilla.

Maataloussektori on melko kouluttamaton sekä jokseenkin perinteinen ja miesvaltainen sektori. Tämä loi minulle haasteita tulla hyväksytyksi alalle naisena, joka ei ole kotoisin vuorilta eikä edes maaseudulta. Halusin esitellä innovaatioitani, jotka alueen maanviljelijät kuitenkin torjuivat.

Jouduin antamaan rahallisia kannustimia alueen maanviljelijöille ja kasvattajille, jotka kasvattivat sikoja muille, suuremmille yrityksille. Se, että maksoin hieman enemmän ja nopeammin kuin muut yritykset, sai maanviljelijät aloittamaan yhteistyön kanssani.





Minkälaista tukea sait yrityksen perustamiseen?

Olen saanut jatkuvaa tukea Organización Comercial Agraria de la Serranía de Ronda -järjestöltä. He ovat tarjonneet teknistä ja oikeudellista neuvontaa maatilán kehittämiseksi nykyisen lainsäädännön mukaisesti sekä teknistä neuvontaa, jotta tilat saataisiin vastaamaan voimassa olevaa lainsäädäntöä.

Lukuun ottamatta muutamia kansallisiin messuihin ja markkinointitapahtumiin osallistumiseen myönnettyjä apurahoja sekä nykyistä Junta de Andalucía koronapandemian vuoksi myöntämää tukea, en ole saanut taloudellista tukea yrityksen toimintaan.



Miten koronapandemia on vaikuttanut yrityksesi toimintaan ja minkälaisia toimenpiteitä olette tehneet selvittääksenne tilanteesta?

Yrityksen pieni koko ja tuotteen eksklusiivisuus on mahdollistanut nopean reagoinnin ja sopeutumisen tilanteeseen. Olemme saaneet kompensoitua kaupan jyrkkää pudotusta ja tasapainotettua talouttamme.

Sopeutuaksemme tilanteeseen ja uusiin toimintakanaviin, meidän on pitänyt parantaa yrityksen sisäistä toimintaa, pakkaustoimintoja sekä osto- ja toimitusprosesseja. Koronapandemian aiheuttama kriisi on antanut meille mahdollisuuden kehittää yritystä paremmaksi.

“

Koronapandemian aiheuttama kriisi on antanut meille mahdollisuuden kehittää yritystä paremmaksi.

Meidän on täytynyt luoda itsemme uudestaan kehittämällä esimerkiksi verkkokauppatoimintaa kuluttaja-asiakkaille. Yritys on kasvanut merkittävät ja olemme olleet ensimmäistä kertaa mukana El Corte Inglésin gourmet-jakelussa Espanjan eri kaupungeissa, mikä on muuttanu täysin kunkin kanavan painoarvoa kokonaismyynnissä.





Social Senior Entrepreneurship Project