

Καλές πρακτικές

Chelo Gámez, ένα Ιβηρικό όνειρο με υπογραφή



Ευρωπαϊκό Έργο: Κοινωνική επιχειρηματικότητα για Ηλικιωμένους



Chelo Gámez

Συνταξιούχος καθηγήτρια στο
Πανεπιστήμιο της Μάλαγα και
επιχειρηματίας μεγαλύτερης ηλικίας

Όνομα εταιρείας: La Dehesa de los Monteros

Τόπος: Μάλαγα, Ισπανία

Δραστηριότητα:

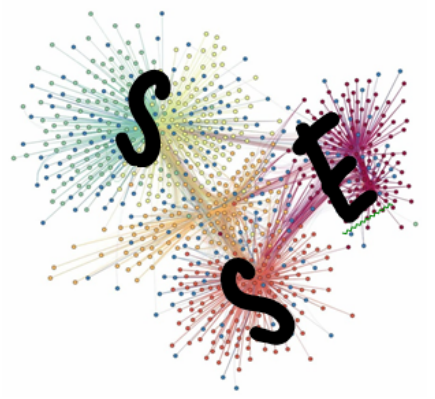
Εκτροφέας καθαρόαιμων Ιβηρικών χοίρων.
Παραγωγή υψηλής ποιότητας Ιβηρικού ζαμπόν και
λουκάνικων.

Στοιχεία επικοινωνίας:

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

email: comercial@dehesalosmonteros.com

Τηλέφωνο: +0034 669 583 357



Senior Social Entrepreneurship

Γνωρίστε το έργο μας

Επισκεφτείτε την ιστοσελίδα μας



Επισκεφθείτε τα μέσα κοινωνικής
μας δικτύωσης



Εταίροι

Velenje, Σλοβενία



Viena, Αυστρία



Žilina, Σλοβακία



Αθήνα, Ελλάδα



Ένορα, Πορτογαλία



Turku, Φινλανδία



«Η La Dehesa de los Monteros είναι μια εταιρεία που διέπεται από τις αρχές της κοινωνικής οικονομίας και της φροντίδας για τη φύση»

Η Chelo Gámez, η πρώτη γυναίκα καθηγήτρια στο Πανεπιστήμιο της Μάλαγα, που αντάλλαξε τις αίθουσες του Πανεπιστημίου με τα καταπράσινα τοπία της κοιλάδας Genal. Το 2008, η τωρινή κτηνοτρόφος δημιούργησε τη La Dehesa de los Monteros, μια εταιρεία αφιερωμένη στην εκτροφή χοίρων κατά 100 % ιβηρικής φυλής. Τα προϊόντα της La Dehesa de los Monteros είναι περιζήτητα από τους πιο αποκλειστικούς σεφ στον κόσμο. Ωστόσο, το Ιβηρικό όνειρο της Chelo θα γίνει πραγματικότητα όταν αναγνωριστεί η ονομασία προέλευσης του χοίρου rubio dorado που κατάγεται από τη Serranía de Ronda.



Η Chelo Gámez με ένα rubio dorado γουρουνάκι

Ποια είναι η La Dehesa de los Monteros;

Η La Dehesa de los Monteros είναι μια οικογενειακή επιχείρηση που δημιουργήθηκε το 2008 και σήμερα οι τρεις γιοι μου είναι μέρος της. Ένας ως εμπορικός διευθυντής, ένας ως διευθυντής μάρκετινγκ και διαφήμισης και ο τρίτος ως διευθυντής διοίκησης και συστημάτων πληροφορικής της εταιρείας.

Η La Dehesa de los Monteros είναι μια εταιρεία που βασίζεται σε ορισμένες θεμελιώδεις αρχές της κοινωνικής οικονομίας. Το κέρδος δεν πρέπει να είναι μόνο για τους ιδιοκτήτες ή τους μετόχους της εταιρείας, αλλά και για τους εργαζόμενους και άλλους συνεργάτες που συνθέτουν την εταιρεία.



Με συγχρηματοδότηση από το πρόγραμμα «Erasmus+» της Ευρωπαϊκής Ένωσης

Πώς θα περιγράφατε τη διαδικασία δημιουργίας της εταιρείας σας;

Η διαδικασία δημιουργίας της εταιρείας μου ήταν μια αργή διαδικασία, σταδιακή με την πάροδο του χρόνου, όπου έγινε πολύ προσεκτική μελέτη και ανάλυση για κάθε βήμα που πρέπει να γίνει, μια διαδικασία δοκιμής και σφάλματος κατά την οποία με συμβούλεψαν ειδικοί από το Πανεπιστήμιο της Κόρδοβα και όπου έπρεπε να μάθω σε βάθος, αφού ήμουν σε ένα πεδίο που μου ήταν εντελώς άγνωστο.

Το πρώτο πράγμα που έκανα ήταν να επιλέξω την Ιβηρική ράτσα με την οποία ήθελα να δουλέψω. Για να το κάνω αυτό, γύρισα τις Ιβηρικές εταιρείες εκτροφής, μελέτησα τα οργανοληπτικά χαρακτηριστικά κάθε φυλής/ράτσας και αποφάσισα για τη ράτσα Entrepelada ή Retinta.

Η Dehesa de los Monteros θα συνεχίσει να αναπτύσσεται όσο βρίσκει φάρμες με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της Serranía de Ronda. Για να συνεχίσει να αναπτύσσεται, ένα άλλο πρόβλημα που αντιμετωπίζω είναι ότι χρειάζομαι εξειδικευμένο, και με τα κατάλληλα προσόντα προσωπικό. Προσλαμβάνω επαγγελματίες του τομέα, αλλά πρέπει να ενσωματώσω και εργαζόμενους με υψηλό επαγγελματικό και ειδικευμένο επίπεδο στην εταιρεία μου.



Η Chelo Gámez στον χώρο στεγνώματος



Η διαδικασία της δημιουργίας της επιχείρησης έχει μελετηθεί πολύ προσεκτικά καθώς ήμουν σε ένα άγνωστο για εμένα πεδίο





Ποιο είναι το κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που αποτέλεσε κίνητρο για την επιχειρηματική σας ιδέα;

Το κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι ότι από την αρχή ήταν σαφές για εμάς ότι το ανταγωνιστικό πλαίσιο επρόκειτο να είναι η διαφοροποίηση, ο μόνος τρόπος για να ανταγωνιστούμε με μικρή παραγωγή σε μια αγορά τόσο ώριμη όσο η αγορά της Ιβηρικής.



Σε αυτή την εταιρεία εργαζόμαστε με αγνά, επιλεγμένα Ιβηρικά στελέχη. Πάντα λέω ότι οι χοίροι μας είναι πραγματικοί αθλητές, που σκαρφαλώνουν πάνω-κάτω στους απότομους λόφους, πράγμα που σημαίνει ότι το ελαιικό οξύ που παράγεται από την κατανάλωση κάστανων και βελανιδιών παράγει μια πολύ ισχυρή ενδομυϊκή διήθηση, που είναι χαρακτηριστικό γνώρισμα των χοίρων μας.



Η διαφοροποίηση είναι ο μόνος τρόπος για να ανταγωνιστούμε με μικρή παραγωγή σε μια αγορά τόσο ώριμη όσο η αγορά των Ιβηρικών χοίρων



Ποια πρόκληση ή απειλή αντιμετωπίσατε κατά την υλοποίηση του έργου σας; Και πώς καταφέρατε (εάν καταφέρατε) να την ξεπεράσετε;

Η κύρια πρόκληση που αντιμετώπισα ήταν να δημιουργήσω ένα προϊόν βασισμένο στις διαφορές, το οποίο μας ανάγκασε να ταΐζουμε και να μεγαλώνουμε τα γουρούνια μας με διαφορετικό τρόπο από αυτόν που συνηθιζόταν στην περιοχή, δημιουργώντας δυσπιστία για καινοτομίες σε μια τόσο αμετακίνητη αγορά. Αυτή ήταν η πρώτη πρόκληση που αντιμετώπισα.

Σε προσωπικό επίπεδο, η διαχείριση μιας αγροτικής εταιρείας, σε έναν κατεξοχήν ανειδίκευτο και κάπως συντηρητικό και ανδροκρατούμενο τομέα, μου δημιούργησε εμπόδια εισόδου όσον αφορά την εκπαίδευση και τον τρόπο εργασίας για μια γυναίκα που δεν ήταν από το βουνό ή από την ύπαιθρο. Ήθελα να εισάγω καινοτομίες και αυτές οι καινοτομίες απορρίφθηκαν από τους αγρότες της περιοχής.



Έπρεπε να δώσω κίνητρα σε αγρότες που εξέτρεφαν χοίρους για άλλες, πιο ισχυρές εταιρείες. Αυτά τα κίνητρα ήταν χρηματικά. Πληρώνοντας λίγο περισσότερο και πληρώνοντας σε μικρότερο χρονικό διάστημα από τις άλλες εταιρείες που ήταν ήδη εδραιωμένες στην αγορά. Αυτό έκανε τους αγρότες να αρχίσουν να δουλεύουν μαζί μου.





Τι υποστήριξη έχετε λάβει από τη δημόσια διοίκηση για τη δημιουργία της εταιρείας;

Έχω λάβει συνεχή υποστήριξη από την Organización Comercial Agraria de la Serranía de Ronda. Παρείχε τεχνικές και νομικές συμβουλές για την ανάπτυξη των αγροτικών περιοχών, σύμφωνα με την ισχύουσα νομοθεσία, και τεχνικές συμβουλές για την προσαρμογή των κτημάτων σύμφωνα με τους ισχύοντες κανονισμούς.

Με εξαίρεση μερικές επιχορηγήσεις από τη Diputación de Málaga για το διαφημιστικό brand Sabor a Málaga, για συμμετοχή σε εθνικές εκθέσεις και εκδηλώσεις για την προώθηση των προϊόντων, και μια τρέχουσα επιχορήγηση από τη Junta de Andalucía για την Covid-19, έχω λάβει ελάχιστη έως καμία υποστήριξη από την κυβέρνηση, ειδικά στην ανάκτηση της χρυσόξανθης ράτσας των χοίρων, όπου αισθανθήκαμε εντελώς μόνοι και απομονωμένοι από την αρχική προώθηση έως την ανάκτηση της.



Πώς έχει επηρεάσει η πανδημία Covid-19 τις λειτουργίες της εταιρείας και ποιες αποφάσεις έχετε πάρει για να αντιμετωπίσετε αυτήν την κατάσταση;

Το μικρό μας μέγεθος και η αποκλειστικότητα του προϊόντος που φτιάχνουμε μας επέτρεψαν να προσαρμοστούμε στη νέα πραγματικότητα πολύ γρήγορα, προκειμένου να αντισταθμίσουμε τις απότομες πτώσεις στις συναλλαγές και έτσι να πετύχουμε ισορροπία εσόδων - εξόδων.

Για να προσαρμοστούμε στα νέα για εμάς εμπορικά κανάλια, αναγκαστήκαμε να βελτιώσουμε τις εσωτερικές λειτουργίες της εταιρείας, να βελτιώσουμε τις διαδικασίες συσκευασίας, αγοράς και αποστολής των προϊόντων της εταιρείας. Η κρίση, η πανδημία, ήταν μια ευκαιρία για εμάς να γίνουμε καλύτερη εταιρεία.

“

Η κρίση, η πανδημία, ήταν μια ευκαιρία για εμάς να γίνουμε καλύτερη εταιρεία

Χρειάστηκε να επαναπροσδιορίσουμε τους εαυτούς μας, και να εστιάσουμε στις διαδικτυακές πωλήσεις σε ιδιώτες. Είχαμε σημαντική ανάπτυξη, καθώς και παρουσία για πρώτη φορά στην πολυτελή γκουρμέ διανομή του El Corte Inglés σε διάφορες πόλεις της Ισπανίας, αλλάζοντας εντελώς το βάρος κάθε καναλιού στις συνολικές πωλήσεις.





Social Senior Entrepreneurship Project