

# Osvedčené postupy

Chelo Gámez, jedinečný sen z Ibérie

---



---

Európsky projekt „Senior Social Entrepreneurship“



# Chelo Gámez

Učiteľka na dôchodku na University of Malaga a podnikateľ - senior

**Názov spoločnosti:** La Dehesa de los Monteros

**Miesto:** Malaga, Španielsko

**Činnosť:**

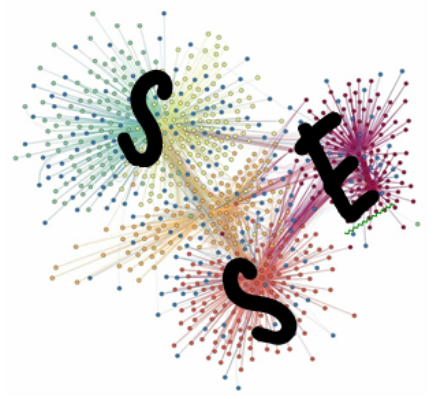
Chov čistokrvných iberských prasiat. Produkcia špičkovej iberskej šunky a klobás.

**Kontakt:**

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

**E-mail:** [comercial@dehesalosmonteros.com](mailto:comercial@dehesalosmonteros.com)

**Telefón:** +0034 669 583 357



Senior Social Entrepreneurship

**Viac informácií získate na**

našej webstránke



na sociálnych sieťach



## Partnerstvo

Velenje, Slovinsko



Viedeň, Rakúsko



Žilina, Slovensko



Atény, Grécko



Évora, Portugalsko



Turku, Fínsko



# «La Dehesa de los Monteros je podnik riadený princípmi sociálnej ekonómie a starostlivosti o prírodu»

**Chelo Gámez, prvá ženská profesorka na University of Malaga, vymenila svoju triedu za krásnu scenériu údolia Genal Valley. V roku 2008 vytvorila chovateľka dobytku podnik La Dehesa de los Monteros, ktorý sa venuje chovu 100% iberských prasiat. Produkty La Dehesa de los Monteros sú vyhľadávané tými najexkluzívnejšími šéfkuchármi sveta. Iberský sen sa však pre pani Chelo naplní až tým, keď jej bude pridelené označenie pôvodu plemena pre lokalitu Serranía de Ronda.**



## Čo je La Dehesa de los Monteros?

La Dehesa de los Monteros je rodinný podnik, ktorý vznikol v roku 2008 a dnes sú jeho súčasťou moji traja synovia. Jeden ako obchodný riaditeľ, ďalší ako marketingový riaditeľ a tretí ako administratívny a digitálny riaditeľ podniku.

Podnik La Dehesa de los Monteros je založený na základných princípoch sociálnej ekonomiky. Zisk by nemal byť určený len pre vlastníkov alebo podielnikov podniku, ale tiež pre zamestnancov a iných partnerov, ktorí tvoria podnik.

## Ako by ste popísali proces založenia svojho podniku?

Proces založenia môjho podniku bol pomalým a postupným procesom, každý krok bol veľmi dôkladne preštudovaný a premyslený, bol to proces pokusov a omylov, v ktorom mi radili odborníci z University of Cordoba a v ktorom som sa veľa učila, nakoľko to bolo pre mňa úplne nové odvetvie.

Najprv som si zvolila plemeno, s ktorým som chcela pracovať – iberské plemeno. Za týmto účelom som obchádzala iberské chovné podniky, študovala organoleptické vlastnosti každého plemena a rozhodla sa pre Entrepelada z plemena Retinta.

Dehesa de los Monteros bude rásť, pokým bude nachádzať farmy so špecifickými vlastnosťami Serranía de Ronda. Ďalšou výzvou pre rast, s ktorým sa potýkam, je potreba špecializovaného a kvalifikovaného personálu. Viem osloviť terénnych pracovníkov, potrebujem však do svojho podniku získavať ďalších zamestnancov s vysokou odbornosťou na špecifickej úrovni.



Chelo Gámez v sušiarni



Proces založenia podniku bol založený na dôkladnom štúdiu, nakoľko to bolo pre mňa neznáme odvetvie.





## **Aká je hlavná konkurenčná výhoda, ktorá bola motiváciou pre váš podnikateľský nápad?**

Naša hlavná konkurenčná výhoda spočíva v tom, že od začiatku nám bolo jasné, že konkurenčným rámcom bude diferenciácia, jediný spôsob, ako konkurovať nízkej produkcii na trhu, ktorý je tak vyspelý ako ten iberský.



V tomto podniku pracujeme s čistými výberovými iberskými plemenami. Vždy hovorím, že naše prasatá sú skutočnými športovcami, ktorí behajú hore a dole po strmých kopcoch, čo znamená, že kyselina olejová tvorená konzumáciou gaštanov a žaluďov produkuje veľmi silnú intramuskulárnu infiltráciu, ktorá je charakteristickou črtou našich prasiat.



Diferenciácia je jediný spôsob, ako konkurovať nízkej produkcii na tak vyspelom trhu, ako je trh s iberskými prasatami.

## S akou výzvou alebo hrozbou ste sa stretli pri realizácii svojho projektu? A ako sa vám ju podarilo prekonať, ak vôbec?

Hlavnou výzvou, ktorej som čelila, bolo vytvoriť produkt založený na rozdieloch, čo nás prinútilo kŕmiť a chovať naše prasatá iným spôsobom, ako je v tejto oblasti obvyklé. Na takom nemennom trhu to spôsobuje nedôveru v inovácie. Toto bola prvá výzva, ktorej som čelila.

Na osobnej úrovni som sa na pozícii manžérky poľnohospodárskej spoločnosti v dominantne netrénovanom a tradične mužskom sektore stretla s prekážkami, čo sa týkalo odbornej prípravy a spôsobu práce ženy, ktorá nepochádzala z horského alebo vidieckeho prostredia. Chcel som zaviesť inovácie, ktoré však farmári v tejto oblasti odmietali.



Farmárom, ktorí chovali prasatá pre iné, silnejšie podniky, som musela ponúknuť peňažné stimuly. Platila som o niečo viac a za kratší čas než iné na trhu etablované spoločnosti. Toto primálo poľnohospodárov k spolupráci.





## Akú podporu ste získali z verejných inštitúcií pri zakladaní spoločnosti?

Mám stálu podporu od Organización Comercial Agraria de la Serranía de Ronda. Poskytuje mi technické a právne poradenstvo pre rozvoj vidieckych fariem v súlade s platnou legislatívou a technické poradenstvo s cieľom zosúladiť tieto farmy s platnými predpismi.

S výnimkou niekoľkých grantov od propagačnej značky Diputación de Málaga, Sabor a Málaga, za účasť na národných veľtrhoch a propagačných akciách produktov, ktoré táto značka propaguje, a aktuálneho grantu od Junta de Andalucía kvôli pandémie Covid-19, som z verejných zdrojov získala len slabú alebo žiadnu podporu, najmä pri obnove *golden blond*, v čom sme sa cítili úplne osamelí a izolovaní pri snahe o jej opätovné oživenie, ktoré teraz potrebujeme.



## Ako ovplyvnila pandémia COVID-19 fungovanie podniku a aké rozhodnutia ste v dôsledku tejto situácie prijali?

Naše skromné rozmery a exkluzivita produktu, ktorý vyrábame, nám umožnili veľmi rýchlo sa prispôbiť novej realite, aby sme zmiernili prudké poklesy v obchode a navrátili nášmu podnikaniu rovnováhu.

Za účelom prispôsobenia sa naším novým kanálom sme boli nútení vylepšiť vnútorné fungovanie podniku, obaly, procesy nákupu a dopravy. Kríza a pandémia je pre nás príležitosťou k tomu, aby sme sa stali lepšou spoločnosťou.

“

Kríza a pandémia je pre nás príležitosťou k tomu, aby sme sa stali lepším podnikom.

Museli sme prísť na nové spôsoby fungovania, ako je napríklad online predaj pre jednotlivcov. Zažívame značný rast, po prvý raz máme aj zastúpenie v luxusnej gurmánskej distribúcii spoločnosti El Corte Inglés v rôznych mestách v Španielsku, čo úplne zmenilo váhu každého kanálu v celkových tržbách.







**Projekt „Social Senior Entrepreneurship“**