

Dobre prakse

Chelo Gámez, an Iberian dream with signature





Chelo Gámez

Upokojena predavateljica Univerze v Malagi in starejša podjetnica

Ime podjetja: La Dehesa de los Monteros

Mesto: Malaga, Spain

Aktivnosti:

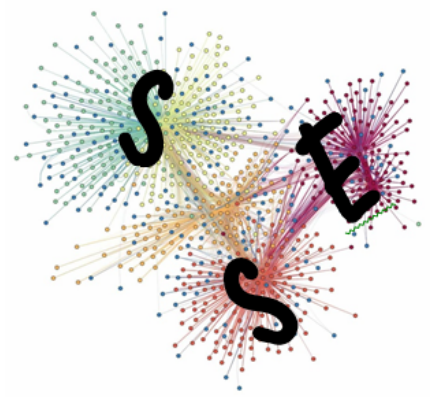
Rejec čistokrvnih iberskih prašičev. Proizvajalka iberske šunke in klobas.

Kontakt:

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

e-naslov: comercial@dehesalosmonteros.com

Telefon: +0034 669 583 357



Senior Social Entrepreneurship

Know about our project

Visit our website



Visit our social media



Partnership

Velenje, Slovenia



Viena, Austria



Žilina, Slovakia



Atenas, Greece



Évora, Portugal



Turku, Finland



«La Dehesa de los Monteros je podjetje, ki deluje po načelih socialne ekonomije in skrbi za naravo»

Chelo Gámez, prva profesorica na univerzi v Malagi, je v učilnici zamenjala bujne pokrajine doline Genal. Leta 2008 je zdaj živinorejec ustanovil La Dehesa de los Monteros, podjetje, ki se ukvarja z vzrejo 100 % iberskih prašičev. Po izdelkih La Dehesa de los Monteros povprašujejo najbolj ekskluzivni kuharji na svetu. Vendar se bodo Chelove iberske sanje uresničile, ko bo priznано poimenovanje izvora rubio dorado, ki izvira iz Serranía de Ronda.



Chelo Gámez with a rubio dorado piglet

Kaj je La Dehesa de los Monteros?

La Dehesa de los Monteros je družinsko podjetje, ustanovljeno leta 2008 in danes so moji trije sinovi del tega. Eden kot komercialni direktor, eden kot direktor marketinga in oglaševanja in drugi kot neposredni voditelj administracije in informatizacije podjetja.

La Dehesa de los Monteros je podjetje, ki temelji na nekaterih temeljnih načelih tako imenovane socialne ekonomije. Dobiček ne bi smel pripadati samo lastnikom ali delničarjem podjetja, temveč tudi delavcem in drugim partnerjem, ki ustvarjajo v podjetju.

Kako bi opisali proces ustvarjanja vašega podjetja?

Proces ustvarjanja mojega podjetja je bil počasen proces, postopen skozi čas, zelo natančno preučen in preišljen vsak korak, ki ga je treba narediti, proces poskusov in napak, v katerem so mi svetovali strokovnjaki z Univerze v Cordobi in kjer sem sem se moral poglobljeno učiti, saj sem bil na področju, ki mi je bilo popolnoma neznano.

Prva stvar, ki sem jo naredil, je bila, da sem izbral ibersko pasmo, s katero sem želel delati. Za to sem šel po iberskih vzrejnih družbah, preučeval organoleptične lastnosti vsake pasme in se odločil za pasmo Entrepelada ali Retinta.

Dehesa de los Monteros bo še naprej rasla, dokler bo našel kmetije s posebnimi značilnostmi Serranía de Ronda. Za nadaljevanje rasti je še ena težava, s katero se soočam, da potrebujem specializirano, usposobljeno osebje. Dobim delavce na terenu, vendar moram v svoje podjetje vključiti druge delavce z visoko strokovno in specifično raven.



Chelo Gámez in the hand drying shed



Proces ustvarjanja je bil zelo natančno proučen, saj sem bila na zame neznanem področju





Kaj je glavna konkurenčna prednost, ki je motivirala vašo poslovno idejo?

Glavna konkurenčna prednost je, da nam je bilo že od začetka jasno, da bo konkurenčni okvir diferenciacija, edini način za konkurenco z malo proizvodnje na tako zrelem trgu, kot je iberski trg.



V tem podjetju delamo s čistimi, izbranimi iberskimi sevi. Vedno pravim, da so naši prašiči pravi športniki, ki gredo gor in dol po strmih hribih, kar pomeni, da oleinska kislina, ki nastane z uživanjem kostanja in želoda, povzroči zelo močno intramuskularno infiltracijo, kar je značilnost naših prašičev.



“

Diferenciacija je edini način za konkurenco z majhno proizvodnjo na tako zrelem trgu, kot je trg iberskih prašičev

Na kakšen izziv ali grožnjo ste se srečali pri razvoju svojega projekta? In kako, če sploh, vam jih je uspelo premagati?

Glavni izziv, s katerim sem se soočila, je bil ustvariti izdelek, ki temelji na razlikah, kar nas je prisililo, da smo prašiče hranili in redili na drugačen način od običajnega na tem območju, kar je povzročilo nezaupanje do inovacij na tako negibnem trgu. To je bil prvi izziv, s katerim sem se soočil.

Na osebni ravni mi je vodstvo kmetijskega podjetja v izrazito neobučenem in nekoliko tradicionalnem in mačističnem sektorju ustvarilo ovire za vstop v izobraževanje in način dela za žensko, ki ni bila iz gora, niti iz podeželje. Želel sem uvesti novosti in te novosti so kmetje v okolici zavrnili.



Te spodbude so bile denarne. Plačate malo več in plačate v krajšem času kot druga podjetja, ki so že uveljavljena na trgu. Zaradi tega so kmetje začeli sodelovati z mano.





Kakšno podporo ste prejeli s strani javnih uprav za nastanek podjetja?

Nenehno prejemam podporo Organización Comercial Agraria de la Serranía de Ronda. Opravljal je tehnično in pravno svetovanje za razvoj podeželja v skladu z veljavno zakonodajo ter tehnično svetovanje za uskladitev posesti z veljavnimi predpisi.

Z izjemo nekaj nepovratnih sredstev promocijske blagovne znamke Diputación de Málaga, Sabor a Málaga, za sodelovanje na nacionalnih sejnih in promocijskih dogodkih za izdelke, ki jih promovira, in trenutne donacije Junta de Andalucía za Covid-19, sem smo prejeli malo ali nič podpore uprave, zlasti pri okrevanju zlatoblond, kjer smo se počutili popolnoma sami in izolirani za dokončno spodbudo za njeno okrevanje, ki jo zdaj potrebujemo.



Kako je pandemija Covid-19 vplivala na poslovanje podjetja in kakšne odločitve ste sprejeli za spopadanje s to situacijo?

Naša majhnost in ekskluzivnost izdelka, ki ga izdelujemo, sta nam omogočila, da smo se zelo hitro prilagodili novi realnosti, da bi kompenzirali močne padce v trgovini in tako uravnotežili svoje račune.

Da bi se prilagodili našim novim kanalom, smo bili primorani izboljšati notranje delovanje podjetja, izboljšati embalažo, izboljšati nabavne in odpremne procese. Kriza, pandemija, je bila priložnost za nas, da smo boljše podjetje.

“

Kriza, pandemija, je bila za nas priložnost, da postanemo boljše podjetje

Morali smo se na novo izumiti, kot je spletna prodaja posameznikom. Dosegli smo znatno rast, prav tako pa smo prvič prisotni v luksuzni gurmanski distribuciji El Corte Iglés v različnih mestih v Španiji, kar je popolnoma spremenilo težo vsakega kanala v skupni prodaji.





Projekt socialno podjetništvo starejših