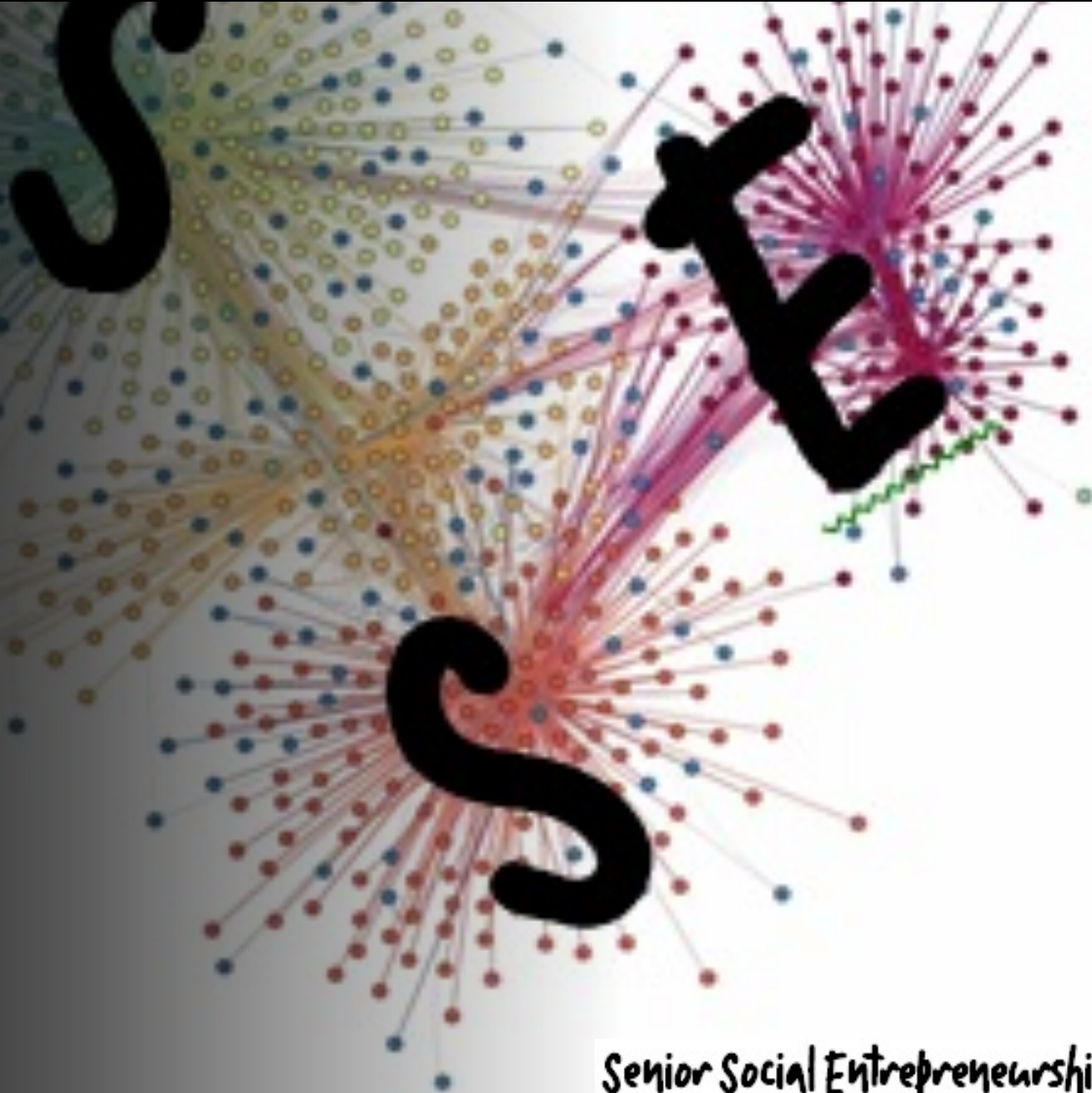


Chelo Gámez, omannäköinen Iberian unelma



Senior Social Entrepreneurship

The European Commission support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents which reflects the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



TURKU AMK



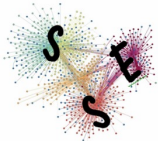
e-c-c

Hyvät käytänteet 1

Chelo Gámez, omannäköinen Iberian unelma

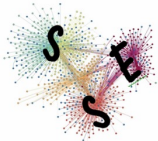
Kohokohdat

- Ympäristöystävällisen liiketoimintamallin toteuttaminen
- Työpaikkojen ja taloudellisen kasvun luominen alueelle
- Julkisten avustusten hyödyntäminen
- Nopea sopeutuminen poikkeustilanteisiin ja muutoksien hyödyntäminen mahdollisuutena paremmaksi yritykseksi kehittämisessä
- Roolien ja tehtävien määrittelyn tärkeys perheyriyksessä

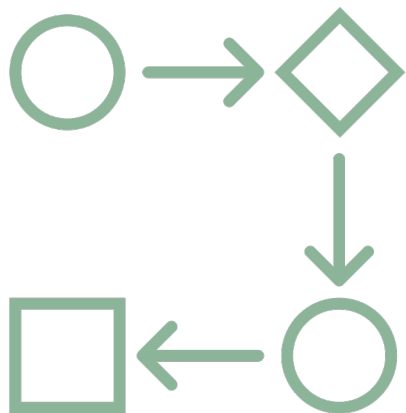


1. Chelo Gámez

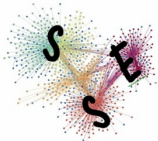
- **Yrittäjän nimi:** Consuelo Gámez Amián
- **Yrityksen nimi:** La Dehesa de los Monteros
- **Alue:** Malaga, Espanja
- **Ala:** Puhdasrotuisten Iberian sikojen kasvattaja. Korkealaatuisen iberialaisen kinkun ja makkaroiden tuottaja.
- **Yhteystiedot**
 - Web: <https://dehesalosmonteros.com/>
 - email: comercial@dehesalosmonteros.com



2. Miten kuvaisit yhteiskunnallisen yrityksen perustamisprosessia?



- Yrityksen perustamisprosessi on ollut pitkä ja toiminta on kehittynyt asteittain ajan myötä. Prosessiin on sisältynyt paljon tutkimista ja asioihin perehtymistä, sillä ala oli minulle täysin vieras aloittaessani toimintaa.
- Ensimmäisenä valitsin Iberian sikarodun, jonka kanssa halusin työskennellä. Valintaa tehdessäni kiersin eri kasvattajia ja tutustuin eri rotujen ominaisuuksiin.
- 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.

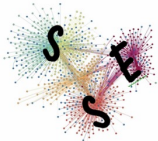


3. Mikä oli tärkein kilpailutekijä, joka motivoi yrityksen perustamiseen?

- Tärkein kilpailuetumme on tuotedifferointi eli erilaistaminen.
- Se on ainoa tapa pärjätä pienellä tuotannolla näin kilpailluilla markkinoilla.
- Työskentelemme yrityksessä ainoastaan puhtasrotuisten, valikoitujen Iberian rotujen kanssa.
- Sikamme ovat kunnon urheilijoita, sillä ne kiipeilevät laiduntaessaan ylös alas jyrkkiä kukkuloita. Tämä yhdistettynä sikojen kastanjoista ja tammenterhoista koostuvaan ruokavalioon luo sioillemme selkeästi muista erottuvia ominaisuuksia.



Strengths



4. Millaisia haasteita ja mahdollisuuksia yritys kohtasi alkuaikoinaan?



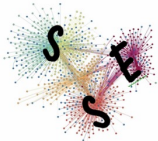
Mahdollisuudet

- Vastata potentiaalisen markkinaraon tarpeisiin uniikilla tuotteella
- Luoda rakenteellisia muutoksia karjankasvatusalalle, joka on perinteisesti tunnettu jäykkänä ja miesvaltaisena
- Luoda uusia työpaikkoja alueelle
- Serranía de Rondan alueelle perinteisen rodun, kuten rubio dorado -sian, elinvoimaisuuden palauttaminen
- Alueen ympäristön suojeleminen ja säilyttäminen sekä Iberian sikojen ensisijaisen ravinnon, kastanjoiden ja tammenterhojen, menekin edistäminen



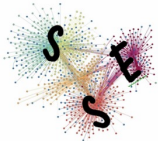
Haasteet

- Tiedon puute ja ymmärtämättömyys Iberian lihamarkkinoiden toiminnasta
- Markkinoille pääsy hyvin kilpailulla alalla, jossa toimii suuria ja tunnettuja yrityksiä
- Maanviljelijöiden haluttomuus hyväksyä iäkkäämpi, yliopistotaustainen nainen yrittäjänä ja johtajana
- Maanviljelijöiden torjuva suhtautuminen liikenaisen esittämiin innovaatioihin ja ehdotuksiin



5. Millaista julkista tukea saitte yritystä perustaessanne?

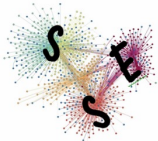
- Organización Comercial Agraria de la Serranía de Ronda – järjestöltä teknistä ja oikeudellista tukea ja neuvontaa
- Avustus Diputación de Málaga: kansallisiin messuihin ja tapahtumiin osallistumiseksi
- Junta de Andalucía: avustus koronapandemian vuoksi



6. Miten koronapandemia on vaikuttanut yrityksen toimintaan?



- Yrityksen pieni koko ja tuotteen eksklusiivisuus on mahdollistanut nopean reagoinnin ja sopeutumisen tilanteeseen.
- Yrityksen sisäiset toiminnot, kuten pakkaus-, osto- ja kuljetusprosessit ovat parantuneet.
- Meidän on täytynyt uudistaa yrityksemme ja panostaa enemmän kuluttaja-asiakkaille kohdistuvaan verkkokauppaan.



Lähteet ja lisälukemista (espanjaksi)

- *ABC Andalucía*. “Dehesa de los Monteros: el cochino «rubio» andaluz que conquista China viene de Málaga”. <https://bit.ly/2O3FyBx>
- *Canal Sur*. “Campechanos”. https://www.youtube.com/watch?v=YTPVLcSjh_A
- *Canal Sur*. “Tierra y mar”. <https://www.youtube.com/watch?v=vM4dgaGBDV0>
- *Diario Sur*. “Promueven la creación de una D.O. para los jamones de la Serranía de Ronda”. <https://bit.ly/3syWSxg>
- *El Economista*. “El cerdo dorado vuelve al mercado”. <https://bit.ly/2Pk0Zi9>
- *El País*. “Jamones ibéricos rubio dorado, un capricho asiático”. <https://bit.ly/3w6eJxD>
- *La Dehesa de los Monteros*. <https://dehesalosmonteros.com>
- *Málaga Hoy*. “Los líderes del pata negra”. <https://bit.ly/39l5BeD>

