

Chelo Gámez, iberske sanje s podpisom

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



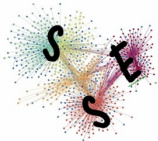
e-c-c

Bobra praksa 1

Chelo Gámez, iberske sanje s podpisom

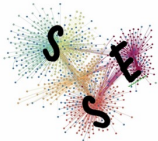
Poudarki

- Izvajanje okolju prijaznega poslovnega modela.
- Ustvarjanje delovnih mest in gospodarskih virov na območju.
- Kako najbolje izkoristiti pomoč, ki jo zagotavlja javna administracija.
- Hitro prilagoditev krizi z namenom oblikovanja sprememb, da postanete boljše podjetje.
- Ocenitev pomena opredelitve vlog in nalog v družinskem podjetju.

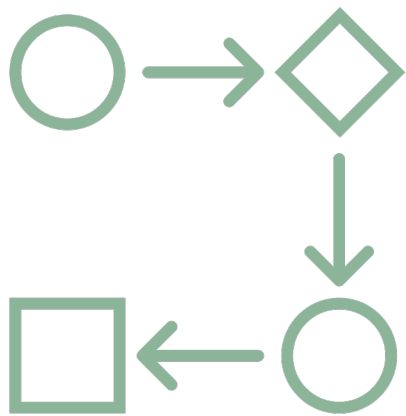


1. Chelo Gámez osnovne informacije

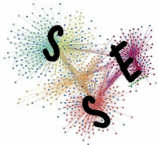
- **Ime starejše podjetnice:** Consuelo Gámez Amián
- **Ime podjetja:** La Dehesa de los Monteros
- **Kraj:** Malaga, Spain
- **Dejavnost:** Vzrediteljica čistokrvnih iberskih prašičev. Proizvajalka vrhunske iberske šunke in klobas.
- **Kontaktne podatki**
 - Splet: <https://dehesalosmonteros.com/>
 - E-naslov: comercial@dehesalosmonteros.com



2. Kako bi opisali proces ustanovitve svojega podjetja?



- Postopek ustanovitve mojega podjetja je bil postopen in zelo skrbno preučen, saj sem bila na področju, ki mi je bilo popolnoma neznano.
- Izbrala sem ibersko pasmo prašičev, s katero sem želela delati. V ta namen sem obiskala iberska rejska podjetja in preučila organoleptične značilnosti vsake pasme.
- Dehesa de los Monteros bo še naprej rasla, dokler bo našla posestva s posebnostmi Serranía de Ronda.
- Če želim še naprej rasti, moram v svoje podjetje vključiti delavce z visoko strokovno in specifično izobrazbeno stopnjo.

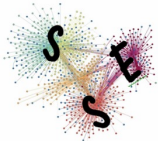


3. Kaj je bila glavna konkurenčna prednost, ki je motivirala vašo poslovno idejo?

- Glavna konkurenčna prednost našega izdelka je diferenciacija.
- Edini način za konkurencu z malo proizvodnje na tako zrelem trgu, kot je iberski trg, je ponuditi razlikovalni element.
- V tem podjetju delamo s čistimi, izbranimi iberskimi sevi.
- Naši prašiči so pravi športniki, ki se vzpenjajo navzgor in navzdol po strmih hribih, kar pomeni, da oleinska kislina, proizvedena z uživanjem kostanja in želoda, povzroči zelo močno intramuskularno infiltracijo, kar je značilnost naše živine.



Strengths



4. Na katere izzive ali grožnje je naletel vaš poslovni projekt v začetni in zgodnji fazi razvoja? Kako ste jih premagali?



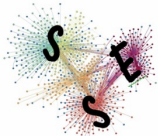
Priložnosti

- Zapolniti prazno tržno nišo s ponudbo edinstvenega izdelka na trgu iberskih klobas.
- Ustvarite strukturne spremembe v živinorejskem sektorju, za katerega je značilno, da je imobilen in moški šovinizem.
- Ustvariti zaposlitev v krajih, kjer se gojijo prašiči, in v proizvodnji iberskih klobas.
- Obnovitev avtohtone pasme Serranía de Ronda, kot je prašič rubio dorado.
- Ohranjanje okolja na tem območju in spodbujanje trga za kostanj in želod, glavna živila iberskega prašiča.



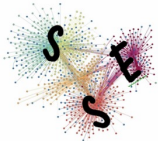
Grožnje

- Popolno pomanjkanje znanja o delovanju sektorja iberskih klobas, ki ima dolgo komerciano tradicijo.
- Vstop v zelo konkurenčno podjetništvo, v katerem so uveljavljena podjetja.
- Odpor živinorejcev, da bi starejšo žensko z univerze videli kot vodjo.
- Zavračanje inovacij, ki jih je podjetnica predlagala s strani lokalnih kmetov.
- Pomanjkanje podpore uprave za priznanje avtohtone pasme zlatoplavih prašičev.



5. Kakšno podporo ste dobili od javnega sektorja pri ustanovitvi podjetja (finančno, mentorsko ...)?

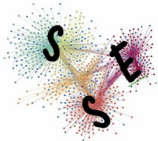
- Podpora Organización Comercial Agraria de la Serranía de Ronda pri tehničnih in pravnih nasvetih za razvoj podeželskih posesti.
- Pomoč Diputación de Málaga za promocijsko blagovno znamko Sabor a Málaga za sodelovanje na državnih sejnih in prireditvah za promocijo izdelkov.
- Pomoč Junta de Andalucía s strani Covid-19.
- Nobene državne podpore za obnovo pasme zlatoplavih prašičev.



6. Ali lahko kriza, kot je Covid-19, kaj vpliva na načrtovanje socialnega podjetja?



- Majhnost podjetja in ekskluzivnost izdelka sta omogočila hitro prilagajanje novi realnosti.
- Izboljšali so se notranje poslovanje, postopki pakiranja, nakupa in odpreme.
- Morali smo se prilagoditi in prenoviti v smislu prizadevanj v spletno prodajo posameznikom.



Viri in nadaljnje branje:

- *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>

