

Cambios en la industria de transformación del cerdo ibérico en la Sierra de Huelva (2002-2020)

ANTONIO PIZARRO-GÓMEZ¹ | FRANCISCO JAVIER GARCÍA DELGADO² |
CRISTINA PÉREZ-MORA³

Recibido: 01/07/2020 | Aceptado: 31/08/2020 | Publicado online: 13/10/2020

Resumen

La Sierra de Huelva es una comarca despoblada y envejecida, en la que dominan las actividades tradicionales, entre las que destacan la cría del cerdo ibérico en la dehesa y su industria asociada, que ha conformado Sistemas Productivos Locales no deslocalizables. Desde finales del siglo XX se han producido cambios importantes en esta industria, debidos a dinámicas internas y externas, que van a incidir en cambios productivos, organizativos, en la distribución y comercialización y la calidad del producto. Utilizando como fuente bases de datos oficiales y privadas para 2002 y 2020, se realizan comparaciones para establecer las causas, las transformaciones y sus consecuencias. Los principales resultados obtenidos señalan a cambios, con una tendencia a (1) la concentración empresarial y territorial y (2) la polarización del sector entre grandes empresas foráneas y pequeñas empresas tradicionales locales, a la vez que aparece una especialización productiva, en productos estandarizados y productos de calidad.

Palabras clave: DOP Jabugo; industria cárnica; jamón ibérico; polarización empresarial; concentración territorial

Abstract

Transformations in the meat processing industry related to Iberian pig in the Sierra de Huelva (2002-2020)

The Sierra de Huelva is a depopulated and an ageing region where traditional activities particularly Iberian Pig breeding in the dehesa and the associated industries dominate. Accordingly, these processes have contributed to the formation and the embedness of the so-called Local Production Systems in these territories. Since the end of the 20th century, both internal and external dynamics have contributed to the significant changes in the industry which have accordingly affected productivity, organisation of the processes, distribution and marketing activities as well as product quality itself. Based on the information available in official and private databases from 2002 until 2020, the in-depth comparative analysis was carried out to identify these transformations in the industry as well as to outline their causes and the consequences. As the main results suggest, once the product specialisation is established in terms of product standardisation and quality, the processes of (1) the territorial and business concentration and (2) the polarisation of

1. Departamento de Dirección de Empresas y Marketing. Universidad de Huelva. pizarro@uhu.es

2. Departamento de Historia, Geografía y Antropología. Instituto de Desarrollo Local. Universidad de Huelva. fcogarci@uhu.es

3. Investigadora Instituto de Desarrollo Local. Universidad de Huelva. crispeeme@gmail.com

the sector between large foreign companies and small traditional local enterprises have become evident.

Keywords: PDO Jabugo; Iberian ham; meat industry; business polarisation; territorial concentration

1. La transformación de la industria agroalimentaria en el último medio siglo

Los espacios rurales han sufrido una crisis continua desde mediados del siglo XX. En ellos el desarrollo parece huir (Márquez, 2001) por lo que buscan la especialización, generando Sistemas Productivos Locales (SPL). Estos, con base en industrias agroalimentarias, están enraizados territorial y socialmente (Ilbery, 2001: 8) y cobran especial interés para los estudios geográficos y de desarrollo rural (Méndez, 2006: 10). Sin embargo, estas industrias están en transformación por causas internas y externas (Gracia y Albisu, 2004).

Las causas internas son comunes a los espacios rurales: despoblación, envejecimiento, pérdida de empleos, especialización, etc. y las empresas: dependencia de factores naturales, escasa innovación, dispersión, micro/minifundismo empresarial, peso de la tradición, falta de cultura empresarial, etc.

Las causas externas provocan la transformación del sector alimentario (agricultura, industria, distribución y comercialización), por procesos vinculados con la globalización y regionalización de las economías nacionales (Marsden *et al.*, 1999: 295). Desde la adhesión a la CEE (1986) se implementan políticas de desarrollo rural que producen transformaciones evidentes (Maya e Hidalgo, 2009: 275) y se incorpora la multifuncionalidad (ecológica, paisajística, turística...) (Silva, 2010). Las principales dinámicas y procesos de la industria agroalimentaria van a ser:

- Productivos: influye el desarrollo de normativas e instrumentos comunitarios (PAC, iniciativas comunitarias), que se suman a las nacionales y autonómicas (Gracia y Albisu, 2004: 197), suponiendo: políticas de incentivo de producciones agrarias y agroalimentarias que revalorizan materias primas (García-Sanz, 2003: 96); ayudas directas a la agroindustria, apostando por la modernización e innovación (Gracia y Albisu, 2004: 197); control de la seguridad alimentaria como garantía del abastecimiento y como respuesta a la inquietud ante las crisis alimentarias (Ilbery, 2001: 6), con la trazabilidad y la calidad total como nuevos paradigmas (Banks y Bristow, 1999: 329).
- Organizativos (de la empresa y del mercado): determinados por la acción de grandes transnacionales agroalimentarias y la distribución minoristas que se apropian de los procesos de producción e impactan sobre los sistemas tradicionales (Marsden *et al.*, 2000: XI; Ilbery *et al.*, 2000).
- Del mercado, distribución y comercialización: la adhesión a la CEE supone la apertura internacional de la producción agroalimentaria, para exportar e importar (competencia), generando una “liberalización de los mercados y la internacionalización de la economía” (Gracia y Albisu, 2004: 197). La comercialización y distribución conocen una “intensificación de los flujos comerciales y transferencia de capitales” (Gracia y Albisu, 2004: 197). De un lado, entran capitales foráneos y, de otro, se da la modernización y concentración de la distribución en grandes superficies en detrimento de la distribución mayorista y el pequeño comercio, surgiendo nuevos canales de comercialización.

- Calidad del producto: como respuesta a la demanda cualitativa (segmentación) frente a la cuantitativa (abastecimiento) (Gracia y Albisu, 2004: 197) se desarrollan las Denominaciones de Calidad (DC) y certificaciones. Este proceso se inscribe en el contexto de las “cadenas alimentarias basadas en nociones de calidad, territorio e integración social (...), combinando los atributos de «producto, proceso y lugar»” (Ilbery *et al.*, 2005: 116), que también terminan focalizando el interés de grandes empresas capitalistas y gran distribución minorista.

Estas dinámicas y procesos afectan a la industria agroalimentaria en conjunto. Este trabajo estudia los cambios acaecidos en las dos últimas décadas en la industria cárnica de transformación del cerdo ibérico, analizando los procesos que los motivan y sus consecuencias empresariales y territoriales en la comarca de la Sierra de Huelva.

2. Localización y caracterización de la industria cárnica de transformación del cerdo ibérico

La industria de transformación del cerdo ibérico (ICTI) produce un alimento gourmet: el jamón ibérico de bellota (JIB)⁴, conocido mundialmente. Su importancia no es cuantitativa, sino cualitativa, dado que el cerdo ibérico suponía el 10,67% de la cabaña porcina española en 2018 (MAPA, 2020) y el 0,22% de la comunitaria (Eurostat, 2020).

Las ICTI se incluyen entre las industrias que presentan sistemas de producción específicos (Murdoch y Miele, 1999) y base territorial (De-Miguel *et al.*, 2000). En su origen y localización van a intervenir factores primarios y secundarios. Entre los primarios se encuentran: el cerdo ibérico (CI), la dehesa, el clima, el relieve y el agua y la tradición (García-Delgado, 2003). Sin embargo, la zona de producción de CI difiere de la localización industrial (Chamorro *et al.*, 2008: 250; Leco y Mateos, 2015: 693), generándose dependencia de las áreas ganaderas hacia las industriales. La localización industrial desde mediados del siglo XIX se da por la confluencia de estos factores primarios con otros secundarios: la existencia de canales de comercialización y contactos comerciales entre zonas de producción, la demanda cercana, la reinversión de capitales (agrarios y no agrarios) y el incremento de la accesibilidad (ferrocarril) (García-Delgado, 2003).

De esta forma, las ICTI se concentran en las sierras del cuadrante SW peninsular. Su distribución es desigual, tendiendo a generar SPL en torno a la dehesa (Ojeda y Silva, 2002: 70), identificados en (Boix y Galleto, 2005; Rangel, 2018): Guijuelo, Ledrada, Fregenal de la Sierra-Higuera la Real, Azuaga, Jerez de los Caballeros, Monesterio, Cumbres Mayores y Jabugo. Los SPL suponen una mono especialización, convirtiéndose las ICTI en estratégicas por la escasa ocupación por cuenta propia (Juste y Fernández, 2005) y las elevadas tasas de industrialización (Alario *et al.*, 2009).

Las ICTI presentan singularidades:

- Importancia de los factores primarios: la transformación no es deslocalizable, afectando otros procesos (relocalización, reubicación, concentración).
- CI ajeno a la PAC: no subvencionado, la demanda de las ICTI determina tradicionalmente su producción.

4. De forma genérica “jamón ibérico” (JI), pero incluye las paletas. Al hablar de calidades se distinguen para jamones, paletas y lomos: “ibérico de bellota”, “ibérico cebo de campo” y “ibérico de cebo” (intensivo), y se introduce la variable pureza racial (100% ibérico, 75% ibérico, 50% ibérico) (RD 4/2014).

- Proceso industrial segregado verticalmente (Alario *et al.*, 2009: 188) dividiéndose en (García-Delgado, 2003: 313-315): fábrica de embutidos (FE) que solo produce embutidos; secadero de jamones (SJ) que seca «piezas nobles»⁵; fábrica de embutidos y secadero de jamones (FESJ) que elabora embutidos y seca piezas nobles; matadero industrial (MI) que sacrifica e integra todas las actividades anteriores; matadero de servicios (MS) que solo sacrifica para otras empresas.
- Escasa tecnificación y tecnologización (De-Miguel *et al.*, 2000): limitada a aplicación del frío, electrificación y máquinas mecánicas, e innovación centrada en la presentación de productos (loncheado, deshuesado, etc.) (García-Delgado, 2003).
- Empresa condicionada por la descapitalización: períodos largos de amortización (De-Miguel *et al.*, 2000: 778) y merma del producto (Castaño, 2008: 424), suponiendo la inversión endeudamiento.
- Diversidad de productos: salazones, embutidos y frescos de diferentes calidades, con vínculos territoriales (bellota) y sin ellos (cebo) que lleva a problemas por desconocimiento (calidades, nombres...) y confusión en los mercados (Zapatero, 2013: 296) y a veces al fraude.
- Piezas nobles conocidas internacionalmente, caras y consideradas «de lujo» (Díez-Vial y Fernández-Olmos, 2013), siendo muy sensibles a fluctuaciones en la demanda (Cruz, 2010: 44).
- Empleo cualificado con segregación por sexo: destaca el empleo femenino en la elaboración de embutidos y frescos, mientras en las labores en el campo, el sacrificio y la producción de JI es fundamentalmente masculino (Alario *et al.*, 2009: 185-186).

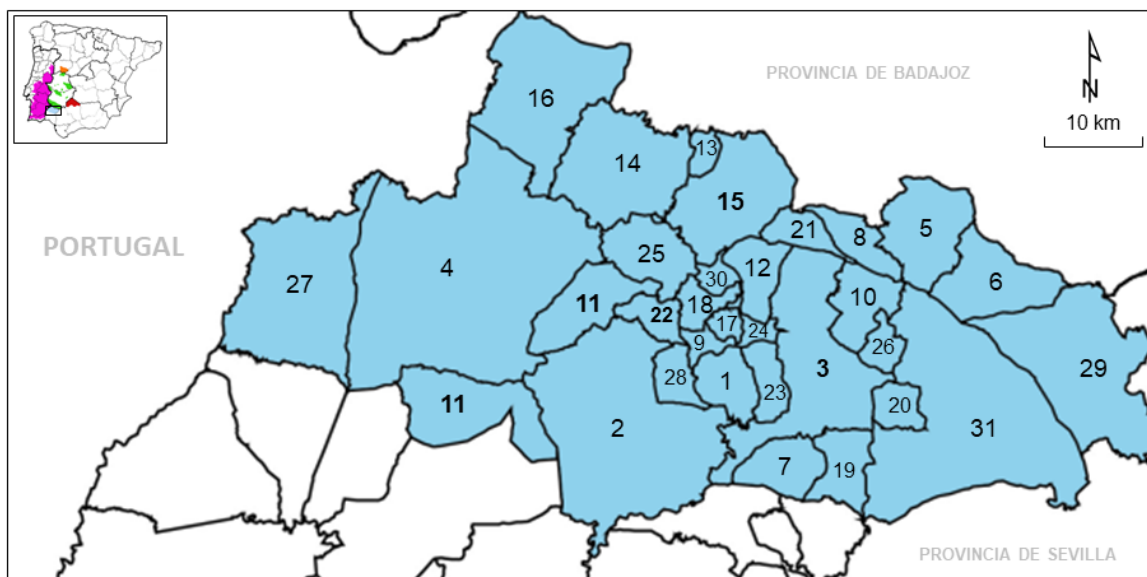
También van a compartir características y procesos con otras industrias agroalimentarias (vitivinícola, oleícola...). En primer lugar, se dan fluctuaciones interanuales en la calidad de la materia prima (abundancia o escasez de bellota), alternándose grandes y pequeñas añadas, de gran y escasa calidad... (García-Delgado, 2003), diferencias acrecentadas por el cambio global (temperaturas extremas, precipitaciones variables...).

En segundo lugar, conoce ciclos de crisis y expansión. Tras un proceso de reconversión y modernización en los años 80 y principios de los 90 (entrada en la CEE y desarrollo normativo), se inicia un periodo alcista (1995 y 2007), que provoca un incremento del 200% del censo de CI (Chamorro *et al.*, 2008: 248-249), sus productos llegan a los lineales y se estandarizan, además aparecen productos sin calidad (de cebo, falsificaciones, etc.) lo que obliga a establecer una Norma de Calidad (tres entre 2001 y 2014). La crisis internacional (2008-2014) incide en la caída de la demanda, especialmente del JIB (García-Delgado *et al.*, 2017), pero también del estandarizado, provocando la falta de liquidez de las empresas y el retroceso de la cabaña ganadera (Chamorro *et al.*, 2012: 1-2).

Por último, la especialización agraria y la búsqueda de ventajas competitivas llevan a las ICTI a posicionarse con DC como productos de la tierra en un mercado globalizado (Ilbery, 2001: 12). El JI está protegido por 6 DOP: «Guijuelo» (Salamanca), «Dehesa de Extremadura» (Cáceres y Badajoz), «Jabugo» (Huelva), «Los Pedroches» (Córdoba), «Presunto e Paleta do Alentejo» (Alentejo y áreas adyacentes) y «Presunto e Paleta de Barrancos» (municipio homónimo, distrito de Beja).

5. Jamones, paletas y cañas de lomo de CI.

Mapa 1. Ámbito de estudio: Sierra de Huelva



1. Alájar; 2. Almonaster la Real; **3. Aracena**; 4. Aroche; 5. Arroyomolinos de León; 6. Cala; 7. Campofrío; 8. Cañaveral de León; 9. Castaño del Robledo; 10. Cortecón; **11. Cortegana**; 12. Cortelazor; 13. Cumbres de Enmedio; 14. Cumbres de San Bartolomé; **15. Cumbres Mayores**; 16. Encinasola; 17. Fuenteheridos; 18. Galaroza; 19. Granada de Río Tinto (La); 20. Higuera de la Sierra; 21. Hinojales; **22. Jabugo**; 23. Linares de la Sierra; 24. Marines (Los); 25. Nava (La); 26. Puerto Moral; 27. Rosal de la Frontera; 28. Santa Ana la Real; 29. Santa Olalla del Cala; 30. Valdearco; 31. Zufre.

Elaboración propia.

Del conjunto de comarcas transformadoras del CI se estudia la Sierra de Huelva (Mapa 1), área de transformación de la DOP «Jabugo», con especialización en ICTI. Compuesta por 31 municipios, con una superficie de 3.100 km², el 60% protegida por el Parque Natural de la Sierra de Aracena y Picos de Aroche. Su población, 38.772 habitantes, ha sufrido procesos emigratorios, lo que genera su escasez (7,43% provincial), envejecimiento y baja densidad (12,51 habitantes/km²) (INE, 2020). Se caracteriza por actividades primarias (vinculadas a la dehesa), destacando como actividad industrial la ICTI. Los servicios se concentran en los municipios más poblados, Cortegana y Aracena, con 4.666 habitantes y 8.107, respectivamente (INE, 2020).

3. Metodología y fuentes

Esta investigación es multidisciplinar y se encuadra dentro de la Geografía de la Empresa, para analizar los cambios territoriales y empresariales en las ICTI en la Sierra de Huelva, tomando como referencia dos años: 2002 (expansión del sector) y 2020 (recuperación postcrisis).

Los datos empleados son secundarios, provenientes de bases de datos oficiales y privadas. Para 2002 (18 de julio) se toma el «Registro de Establecimientos autorizados para Intercambios Intracomunitarios» (REAI, Ministerio de Sanidad y Consumo)⁶, en el que figuraban 95 establecimientos industriales de transformación del CI en la comarca de referencia. Este Registro es sustituido por el «Registro General Sanitario de Empresas Alimentarias y Alimentos» (RGSEAA, Agencia Española de Consumo, Seguridad Alimentaria y Nutrición -AECOSAN-, Ministerio de Sanidad)⁷ de donde se toman los datos de 2020 (16 de marzo), resultando un total de 121 establecimientos.

6. MSC (2002). *Establecimientos autorizados para Intercambios Intracomunitarios: Carnes y productos cárnicos*. Ministerio de Sanidad y Consumo, Madrid, 28 pp.

7. En <https://rgsa-web-aesan.mscbs.es/rgsa/formulario_principal_js.jsp>.

Para obtener datos a lo largo del período e información empresarial y económico-patrimonial, se recurre a SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos de la empresa Bureau Van Dijk)⁸. Esta fuente recoge empresas, tomándose datos de 106 empresas para el período. Esta información se complementa con datos de Alimarket⁹ y Expansión¹⁰.

Como complemento a estas fuentes se emplean dos cuestionarios realizados a las ICTI de Sierra Morena Occidental en 2002 (Cuestionario 1) y Jabugo en 2016 (Cuestionario 2), que proporcionan información cuantitativa y cualitativa.

Cuadro 1. Ficha de obtención de datos

Variable	REAIL	RGSEAA	SABI	Alimarket	Expansión	Cuestionario 1	Cuestionario 2
Razón social	2002	2020	2020	2002	2020		
Dirección	2002	2020					
Sede			2020	2002	2020	2002	
Tipo de actividad	2002	2020				2002	
Producción				2000-2001		2000-2001	2014-2015
Empleo			2018	2002		2002	2016
Establecimientos	2002	2020					
Empresas			2020	2020	2020	2020	
Empresas en el grupo corporativo			2020	2002		2002	
Accionariado			2020	2002			
Registro	2002	2020					
Cese			2002-2020		2002-2020		
Elaboración propia.							

El análisis se realiza a través de las variables: número de empresas/establecimientos, ceses/altas, distribución territorial, actividades realizadas, tamaño y características de la empresa, cambios de titularidad, sede y pertenencia a la DOP.

4. Resultados

En 2002 se registraban 93 empresas y 95 establecimientos con actividad y en 2020 son 106, con un incremento del 13,98%, y 121, con un incremento del 27,37%, respectivamente. Desde 2002 cesan su actividad 19 empresas (19,35% del total de 2002, una es posterior), predominando las FESJ (68,20% del total). Se dan 45 altas (37,19% del total de 2020) con predominio de SJ (48,89%) y FESJ (42,22%).

En 2002 había ICTI en 20 municipios (Mapa 2) que son 24 en 2020 (Mapa 3), mientras en 6 municipios no aparecen ICTI ningún año.

En 2002, 8 municipios registraban un establecimiento (8,42% del total comarcal), en 2020 son 9 (7,44%). Entre dos y 5 establecimientos se localizaban en 2002 en 9 municipios, sumando 29 establecimientos (30,54% del total), pasando a 10 municipios en 2020, aunque cae a 25 establecimien-

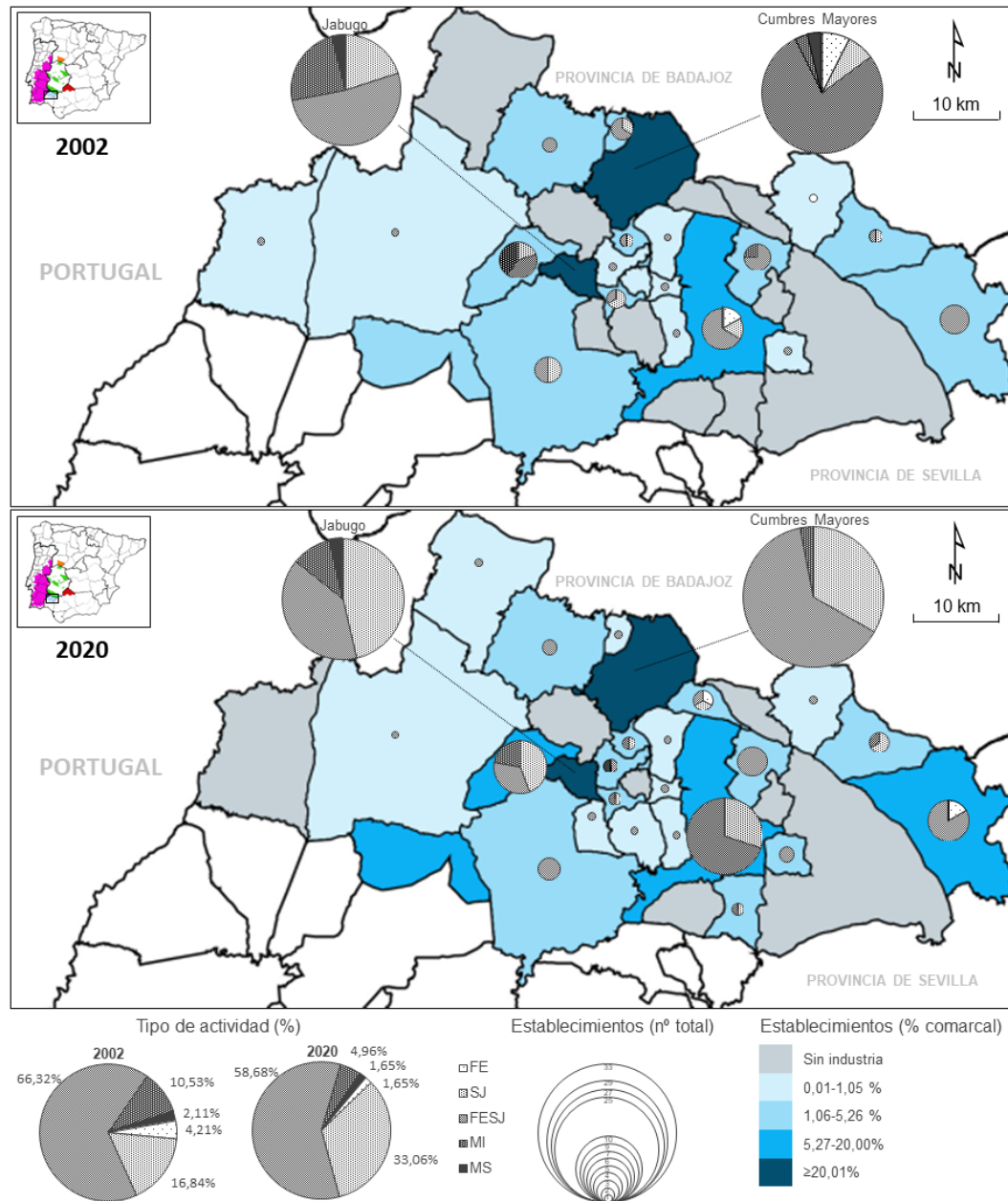
8. En <<https://www.bvdinfo.com/es-es/>>.

9. En <https://www.alimarket.es/buscador_empresas_resultados/area-alimentacion/donde-25>.

10. En <<http://www.expansion.com/empresas-de/industria-alimentaria/huelva/>>.

tos (20,66%). En 2002 solo un municipio (Aracena) estaba en el rango 6-10 establecimientos, con 6 (6,32%), mientras en 2020 son 3 municipios (Aracena, Cortegana y Santa Olalla del Cala) y suman 25 establecimientos (20,66%). Solo dos municipios presentan más de 10 establecimientos: Jabugo, 25 en 2002 (26,32% del total) y 29 (23,97%) en 2020, y Cumbres Mayores, que pasa de 27 (28,42%) a 33 (27,27%). En conjunto, entre 2002 y 2020 los establecimientos se incrementan en 13 municipios, se mantienen en 8 y retroceden en 4, desapareciendo en uno (Mapas 2 y 3).

Mapas 2 y 3. ICTI en la Sierra de Huelva, 2002 y 2020



Fuentes: MSC, 2002; AECOSAN, 2020. Elaboración propia.

Entre las actividades (Mapas 2 y 3) destacan las FESJ. En 2002 eran 63 establecimientos y en 2020 son 71. Los SJ pasan de 16 establecimientos en 2002 a 40 en 2020. Los MI son 10 en 2002 y caen a 6 en 2020. Los MS eran dos en 2002 y 2020, aunque uno de ellos es diferente. Las FE pasan de 4 en 2002 a dos en 2020.

Los cambios de actividad son frecuentes, afectando a 14 establecimientos (14,74% del total de 2002), destacando el paso de FESJ a SJ (12,5% de los actuales).

En 2002 solo dos empresas presentaban dos establecimientos (2,11% del total), pero en 2020 son 14 (11,57%), 11 SJ y 3 FESJ. De ellos, 8 son *ex novo* (incluidas las 3 FESJ). Pasan de estar presentes en Cumbres Mayores y Valdelarco a estarlo en 7 municipios, destacando Cumbres Mayores (5) y Jabugo (4).

Los cambios de titularidad afectan a 23 establecimientos de los existentes en 2002 (24,21% sobre el total de 2002 y 19,16% de 2020), destacan 14 FESJ (60,87% de los cambios de titularidad, pasando una a SJ), seguidas de 5 SJ (21,74%, una pasa a FESJ), 3 MI (13,04%, uno pasa a SJ) y un MS (4,35%, otro pasa a MI). Estos cambios se dan en 8 municipios, concentrándose en Jabugo (10 establecimientos, 34,48% del total municipal de 2020) y Cumbres Mayores (6 establecimientos, el 18,18%) (Mapas 2 y 3).

El tamaño de la empresa es determinado a partir de su información económica (ingreso de explotación, total activo), el empleo y la producción total. Se cuenta con variables económicas y laborales para 2018 (SABI) y el volumen de producción y trabajadores para 2002 (Cuestionario 1) y producción para la temporada 2014-2015 en Jabugo (Cuestionario 2), pudiendo realizarse una lectura parcial, que no permite hacer comparaciones, pero sí interpretar cómo afectan los cambios según las dimensiones de la empresa (Tabla 1).

Tabla 1. Clasificación rango-tamaño de las empresas en la Sierra de Huelva (2002-2018)

Variable	Rango	2002	2018
Criterio productivo: volumen de producción (1) (sacrificios/ piezas/tm)	<500 sacrificios, <2.000 piezas, <50.000 kg (micro)	6	0
	501-3.000 sacrificios, 2.001-12.000 piezas, <300.000 kg (pequeña)	18	0
	3.001-10.000 sacrificios, 12.001-40.000 piezas (mediana)	14	3
	10.001-50.000 sacrificios, 40.001-200.000 piezas (grande)	9	8
	>50.001 sacrificios y >200.001 piezas (macro)	2	2
	Total empresas con datos disponibles	49	13
Criterio organizativo: empleo (2)	<10 trabajadores (micro)	21	48
	10-49 trabajadores (pequeña)	24	25
	50-249 trabajadores (mediana)	1	4
	≥250 trabajadores (grande)	1	1
	Total empresas con datos disponibles	44	78
Criterio económico: ingresos de explotación (2)	<2 millones € (micro)	--	49
	2 a <10 millones € (pequeña)	--	18
	10 a <43 millones € (mediana)	--	11
	<43 millones € (grande)	--	3
	Total empresas con datos disponibles	--	81
Criterio económico: total activo (2)	<2 millones € (micro)	--	39
	2 a <10 millones € (pequeña)	--	28
	10 a <43 millones € (mediana)	--	14
	<43 millones € (grande)	--	3
	Total empresas con datos disponibles	--	84

(1) Datos 2002 de la temporada 2000-2001, Cuestionario 1; Datos 2018 de la temporada 2014-2015, Cuestionario 2. (2) Siguiendo clasificación Ley 5/2015 de fomento de la financiación empresarial; datos 2002 tomados del Cuestionario 1 y para 2018 de SABI. Elaboración propia.

Según la producción en la temporada 2000-2001 de 49 empresas (52,69% del total de 2002) eran de tamaño micro el 12,24%, pequeñas el 35,14%, medianas el 36,73%, grandes el 18,37% y macroempresas el 4,08%. El Cuestionario 2 aporta datos de 13 empresas de Jabugo (12,75% de las 102 empresas existentes) de la temporada 2014-2015: no aparecen las microempresas (tampoco en 2002) y desaparecen las pequeñas (cesan dos), se reducen las medianas (de 4 a 3) e incrementan las grandes (de 3 a 8) y se mantienen las macroempresas.

Siguiendo el criterio organizativo, en las 78 empresas con datos en 2018 (76,47% del total de ese año) predominan las microempresas (61,54%), seguidas de las pequeñas (23,58%), medianas (5,13%) y grandes (1,28%). Existen diferencias notables con respecto a la producción, dado que los SJ generan menos empleo, con independencia de su tamaño, mientras los MI son los que más generan, seguidos de las FESJ. Las empresas más grandes se localizan en Jabugo, Cumbres Mayores, Aracena y Cortegana.

El inmovilizado de la producción (tiempo de curación de piezas nobles) (Castaño, 2008) desaconseja utilizar datos de facturación, resultando más indicativo el total activo. De las 84 empresas con datos para 2018 (82,35% del total de ese año) predominan las microempresas (46,43%) y pequeñas empresas (33,33%), siendo escasas las medianas (16,66%) y grandes (3,57%). Las medianas y grandes se localizan en Jabugo (tamaño medio mayor), Cumbres Mayores y Cortegana.

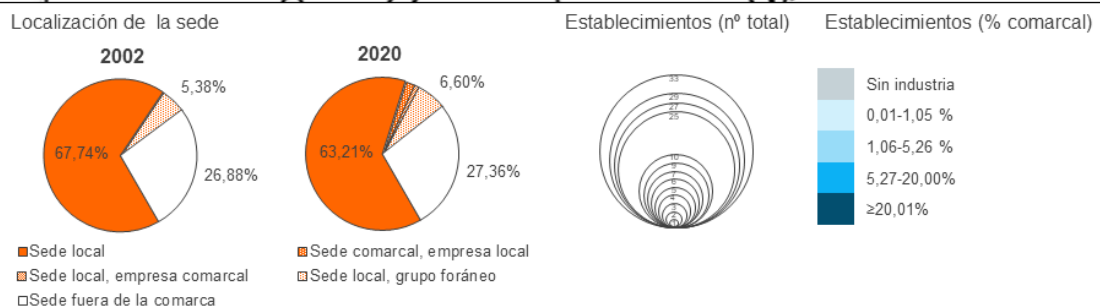
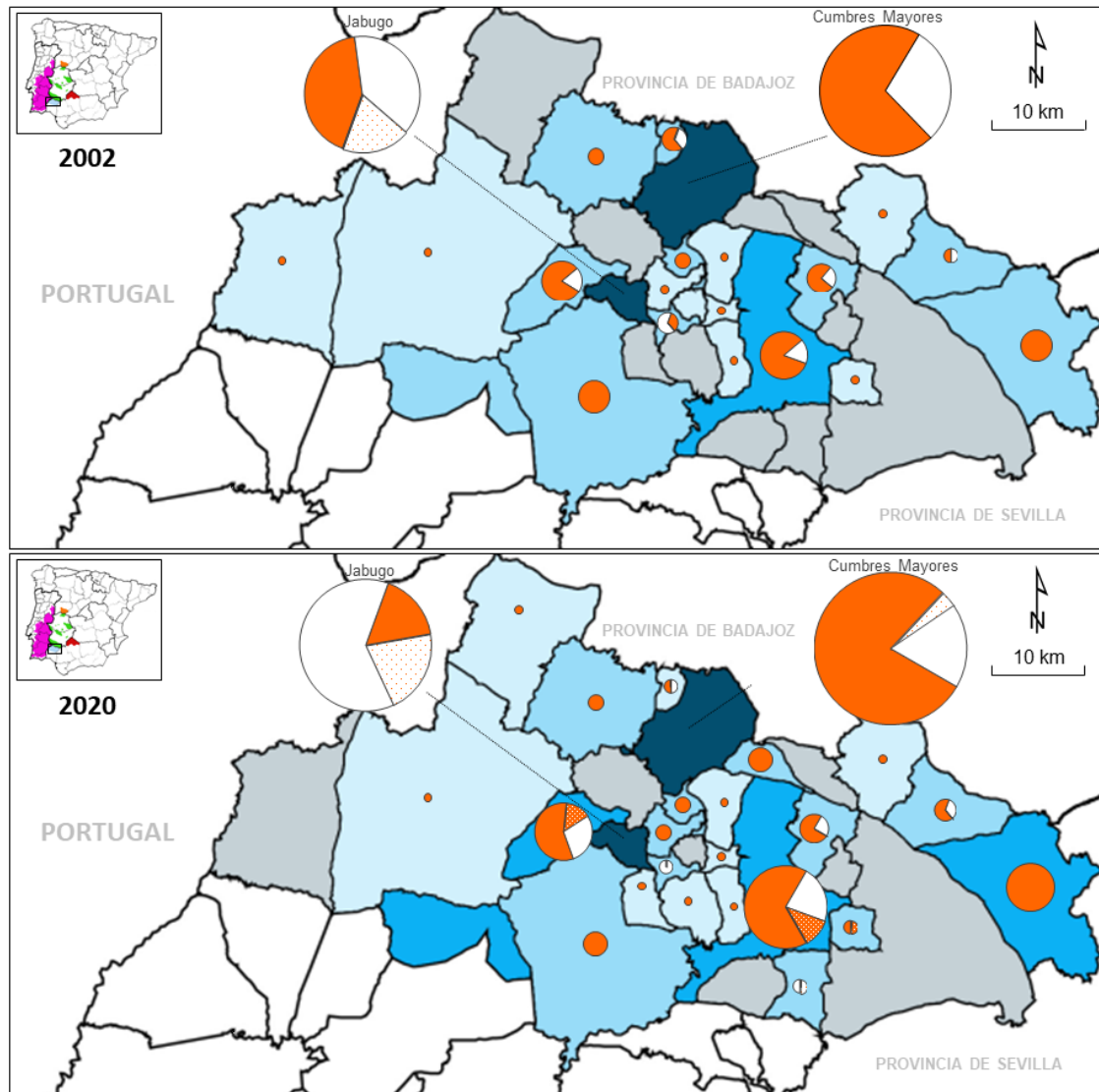
En 2002 existían 25 empresas de economía social (26,88% del total comarcal), 19 de ellas eran autónomos; 46 empresas familiares (49,46%); y 24 (25,81%) formaban parte de grupos empresariales (accionariado que participa en más de una empresa). Mientras que las empresas de economía social y familiares se repartían comarcalmente, los grupos empresariales se concentraban en Jabugo (14) y Cumbres Mayores (5). Por tipo de actividad destacaban en todos los casos las FESJ: 76,00% de las empresas de economía social, 67,39% de las empresas familiares y 54,17% de los grupos empresariales.

En 2020 las empresas de economía social son 26 (24,53% del total), con predominio de los autónomos (24), 15 estaban presentes en 2002 (el resto cesa o cambia); las empresas familiares son 48 (45,28%), 5 aparecían en 2002 como economía social; los grupos empresariales pasan a ser 32 (30,19%), procediendo 9 de empresas familiares de 2002 (adquisición) y 8 fundaciones. Por tipos de actividad, entre las empresas de economía social las FESJ suponen el 61,54%, entre las empresas familiares el 70,83% y en los grupos empresariales el 50,00%.

En 2002 un total de 19 empresas (20,43%) tenían sede fuera de la comarca (Mapa 4), 4 eran familiares (una de la comarca) y el resto grupos empresariales; otras 5 empresas tenían sede local, pero pertenecían o compartían accionariado con grupos foráneos. Estas empresas con vínculos territoriales fuera se concentraban en Jabugo (15). El 57,89% eran FESJ.

Las empresas con sede fuera en 2020 ascienden a 29 (27,36%) (Mapa 5); 10 de ellas son de nueva creación, 3 familiares (ya tenían sede fuera) y el resto grupos empresariales (adquisiciones). Otras 7 empresas con sede en la comarca pertenecen a grupos empresariales foráneos. De las 36 empresas con vínculos fuera de la comarca, 23 están en Jabugo y 6 en Cumbres Mayores. Por tipo de actividad el 47,22% son FESJ y el 38,38% son SJ (8 en Jabugo).

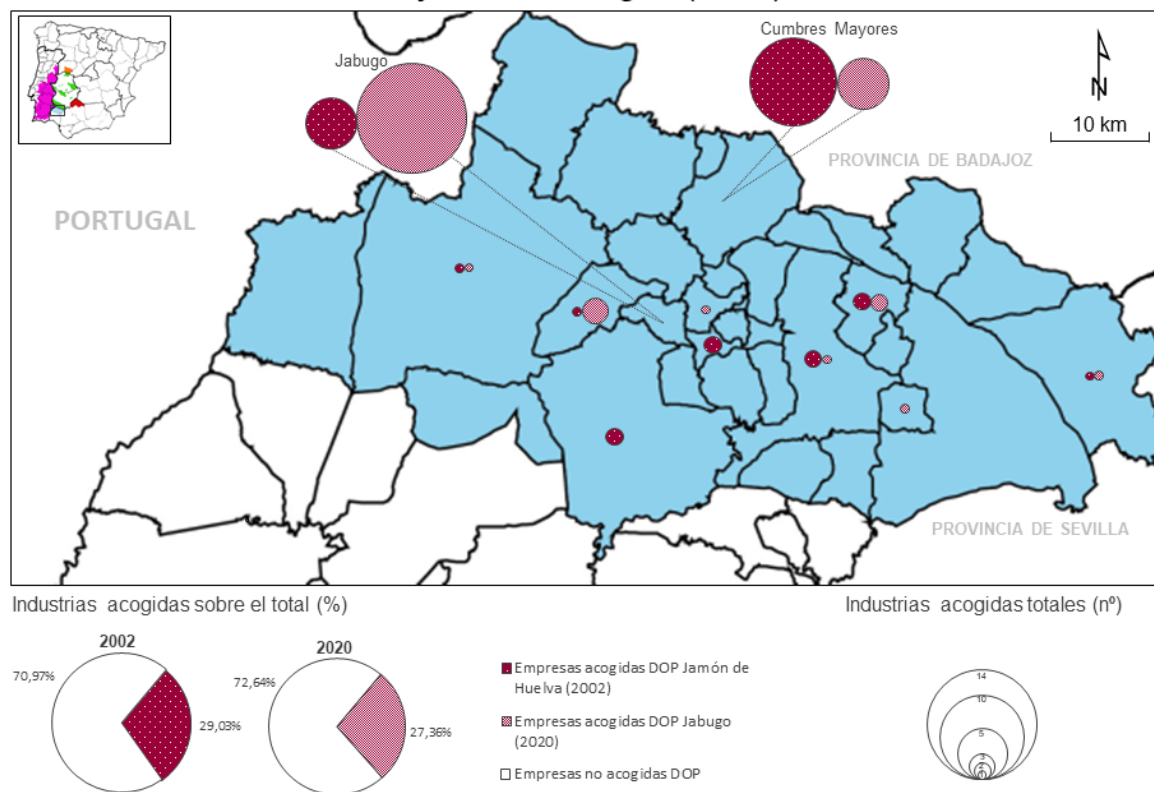
Mapas 4 y 5. Localización de las sedes de las empresas, 2002 y 2020



Fuentes: Autor, 2009; SABI, 2020. Elaboración propia.

En 1995 se crea la DOP «Jamón de Huelva» que pasa en 2017 a llamarse «Jabugo». En 2002 estaban inscritas 27 empresas de 9 municipios, destacando Cumbres Mayores (10) y Jabugo (6), pasando en 2020 a ser 29, con incremento en Jabugo (13) y retroceso en Cumbres Mayores (5) (Mapa 6).

Mapa 6. Industrias acogidas a la DOP «Jamón de Huelva» (2002) y DOP «Jabugo» (2020)



5. Discusión

El número de empresas y de establecimientos conoce un importante incremento para 2020 (Mapa 3). En un espacio especializado ese incremento parece consecuencia de la dinámica natural, pero un análisis en profundidad incide en la existencia de cambios relevantes, observados también en Guijuelo (Rodero, 2014). La alternancia de períodos alcistas y de crisis lleva a analizar ceses (19) y altas (35) de empresas. La mayor parte de las bajas se concentran en el período de 2008 a 2014 de crisis (52,63%), y las altas entre 2002 y 2007 (37,84%), aunque también de 2008 a 2014 (35,14%). Territorialmente, estos cambios afectan a 14 municipios (Mapa 3), surge la actividad en 5, se duplica en uno (Galaroza) y conocen un importante incremento Cortegana (80,00%) y Aracena (66,66%), siendo menor porcentualmente en Cumbres Mayores (22,22%) y Jabugo (16,00%). En términos relativos, los ceses afectan especialmente a Rosal de la Frontera (pierde el único establecimiento) y Cala (cesan todos), Cumbres de Enmedio (-66,66%), Almonaster la Real (-50,00%) y Castaño del Robledo (-33,33%).

Desde el punto de vista territorial, se incrementa el número de empresas y establecimientos y el número de municipios con ICTI (3), sin embargo, se crean pocas empresas en estos (7), surgiendo por factores primarios que atraen actividad de microempresas y pequeñas empresas locales (producción ganadera, chacinería y actividades turísticas, salvo dos con vínculos externos), y surgen durante la crisis (5). Los nuevos municipios con actividad, los que presentan una sola y aquellos que no tienen ICTI, son los menos poblados y más envejecidos (ausencia de iniciativas) y/o periféricos y algunos con clara vocación turística (Alájar y Fuenteheridos). La tendencia a

aglomeraciones (Díez-Vial, 2011: 524) hace que surjan empresas en municipios cercanos a Jabugo (Alájar y Santa Ana la Real). Los municipios con una sola ICTI pasan de 9 en 2002 a 10 en 2020, no observándose cambios en 6 de ellos, mientras caen en un municipio (Cumbres de Enmedio), se duplican en dos (Galaroza e Higuera de la Sierra) y desaparece en uno.

En 2002, hay 8 municipios con entre dos y 5 empresas/establecimientos. Históricamente bien comunicados (Ruta de la Plata) y con importantes dehesas (Santa Olalla del Cala, Cala) o con fragmentación del poblamiento con micro/pequeñas empresas dispersas (Almonaster la Real) o tradición (Corteconcepción) y cercanía a los SPL (Cumbres de San Bartolomé, Cumbres de Enmedio, Hinojales y Castaño del Robledo) (Díez-Vial, 2011: 524), aparte Cortegana, con importante tradición, mayor población y diversificación económica. En 2020 (Mapa 3), 11 municipios se encuentran en este rango, sale Cumbres de Enmedio y se incorporan Galaroza e Higuera de la Sierra e Hinojales (3 microempresas) y La Granada de Río-Tinto (dos empresas nuevas, foráneas). En este rango no se dan cambios sustanciales, pero se registran en 2020 disminución de actividades (Almonaster la Real, Cumbres de Enmedio) e incremento (Cala). Coincidiría con una mayor fragmentación en el sector, detectada en Extremadura (Leco y Mateos, 2015). Las restricciones del Parque Natural motivan la localización en sus límites (Higuera de la Sierra, Cortegana) o fuera de ellos (La Granada de Río-Tinto), en línea con el debate entre la conservación y el desarrollo (Ojeda y Silva, 2002: 84-85).

En el rango superior, de 6 a 10 empresas, en 2002 solo se encuentra Aracena (6), explicando su importancia tradición, localización, población, diversificación y demanda. Estos mismos factores explican que, en 2020, Cortegana pase a este grupo (incremento de establecimientos, no de empresas), mientras en Santa Olalla del Cala influye su conectividad. La atracción de nuevas actividades es mayor en los municipios con más empresas/establecimientos (Díez-Vial, 2011: 524), y la existencia de suelo industrial en los tres municipios es clave. Además, en Cortegana y Aracena se detecta relocalización de empresas (adquisición o construcción de instalaciones).

Cumbres Mayores y Jabugo son los municipios con más empresas. La concentración mejora el desempeño, permitiendo a las más pequeñas el acceso a recursos gracias a la presencia de las grandes, lo que hace que se concentre en ellos (Díez-Vial, 2011: 524).

Se detecta una relocalización de las ICTI, con desplazamiento de las instalaciones de Aracena y Jabugo a Cortegana o creación de nuevas empresas vinculadas a la comarca. El valor del suelo industrial y su disponibilidad justifica esta demanda, que lleva en los municipios de Jabugo y Cumbres Mayores al recrecimiento (nuevas instalaciones sobre otras antiguas), detectado ya para el caso jabugueño (García-Delgado *et al.*, 2017) por la escasez de suelo industrial, aunque no impide la construcción de nuevas industrias.

Los cambios productivos afectan a la especialización de las ICTI, vinculado al aumento de la producción agraria transformada por incremento de la demanda (Gracia y Albisu, 2004) y la competencia por la mejora del proceso productivo (Fernández-Núñez, 2000).

Las FESJ predominan en 2002 y 2020, incrementan su número, pero se da una caída porcentual (-7,64%). Este tipo de establecimiento, que genera empleo especializado, fabrica productos de gran valor añadido (piezas nobles) y escaso (embutidos). El descenso se explica por cambios de actividad y ceses.

La actividad que más crece son los SJ (150,00%), debido a que se especializan en piezas nobles y deslocalizan en el abastecimiento (sacrifican en otro lugar y curar aquí). Además, responden al incremento de la demanda (desde el período de bonanza), siendo paralelo a la venta de frescos (distribución minorista y canal HORECA). Las principales causas del cambio estaban presentes en el período alcista (García-Delgado, 2003): la maquila (para otras ICTI, ganaderos o distribuidoras), las reservas¹¹ y el alquiler de instalaciones. Las infraestructuras necesarias son baratas, pero generan escaso valor añadido y empleo, provocando la entrada de otras empresas (cerdo blanco y de otros sectores e inversores). Los SJ aparecen en 2002 en 6 municipios (Mapa 2) y en 2020 en 10 (Mapa 3), registrándose el mayor crecimiento en Cumbres Mayores (550,00%) y Jabugo (260,00%), incidiendo la atracción de aglomeraciones (Díez-Vial, 2011), pero también la existencia de MS y MI.

Los MI retroceden (-60,00%), pasando de 4 municipios en 2002 a 3 en 2020 (en Jabugo registra -50,00% y Corteconcepción -100%). El cambio en la estructura empresarial y la externalización de actividades (MS) motivan este descenso, generando la caída del empleo industrial y especializado, teniendo en cuenta que es donde se concentran las medianas y grandes empresas (Jabugo, Cumbres Mayores y Cortegana). Solo un volumen elevado de sacrificios justifica su construcción, por lo que son enajenados y/o cambian de actividad.

Los MS se localizan donde se concentra la actividad (SPL): Jabugo y Galaroza (centralidad), pero tienden a sumar actividades, como en el caso de Cumbres Mayores (MI) y Jabugo (incorpora un SJ). Las estrategias empresariales y la excentricidad de empresas motiva que algunas de ellas sacrifiquen en la provincia de Badajoz (García-Delgado, 2003). Los MS son necesarios en los esquemas de incremento de producción, como señala Mancini (2012) para el Consorzio di Prosciutto di Parma (CPP).

Las FE son residuales y de capacidad no industrial. Aunque disponen de materia prima barata ante el interés de las piezas nobles (SJ), se encuentran con la competencia de la demanda de carnes frescas y la escasa demanda de embutidos (García-Delgado, 2003).

Territorialmente, Jabugo, Cumbres Mayores, Cortegana, Aracena e Hinojales registran diferentes tipos de actividad. Se aprecia que se está dando una especialización de la producción, concentrada al final del proceso (SJ) y se registran estrategias empresariales con una progresiva compra de MI por empresas con SJ, proceso identificado para el PdP (Mancini, 2012: 165-166).

Los cambios de actividad afectan a establecimientos que pierden funciones: de FESJ a SJ (5), de MI a FESJ (3) y de MI a SJ (1), solo en Jabugo (4) y Cumbres Mayores (5). En el lado contrario se encuentran los establecimientos que incrementan funciones: de FE a FESJ (3) y de MS a MI (uno, añade funciones de almacenamiento y secado, presentes en otro de los MS), aparecen en 5 municipios, incluidos los dos anteriores. Las modificaciones en la actividad han sido motivadas por la adquisición/alquiler por empresas (foráneas) que rentabilizan los SJ o la reubicación de la empresa en polígonos industriales (de SJ a FESJ). Este proceso se observaba en 2002 en toda Sierra Morena Occidental (García-Delgado, 2003), pero con predominio de paso de MI a FESJ. Estos cambios suponen la pérdida generalizada de valor añadido y, especialmente, de empleo, mayor en MI y FESJ, polarizándose hacia los SJ que generan escaso empleo directo. Además, redundante en una feminización del desempleo, que también se ha observado en la comarca de Guijuelo (Alario *et al.*, 2009). Por la propia estructura territorial del cambio, la pérdida de empleo va a afectar di-

11. Consisten en comprar las piezas nobles «en sangre», asumiendo la merma/riesgo el comprador.

rectamente a los SPL (que generan empleo en la comarca) (Boix y Galleto, 2005), condenando al subsidio a municipios especializados (Jabugo) que tenían pleno empleo (García-Delgado, 2003).

El incremento de establecimientos por empresa responde a la construcción de nuevos SJ (o ampliación) por la tendencia a almacenar (estocaje) y dar servicio a otras empresas (maquila), mientras solo se da en FESJ cuando se crean nuevas instalaciones (suelo industrial). Este proceso, se va a detectar fundamentalmente en Cumbres Mayores, Jabugo y Cortegana. El análisis es complejo si se tiene en cuenta la vinculación entre empresas y la existencia de entramados societarios.

Las ICTI tradicionales eran fundamentalmente de tamaño micro/pequeño, pero con las restricciones normativas desde los años 80 desaparecen las menos competitivas (Gracia y Albisu, 2004: 197). En este contexto, los cambios empresariales van a ser notables, fundamentalmente los de tipo cualitativo. Los ceses de actividad afectan a un total de 19 empresas de 2002, todas ellas de >5 años de antigüedad (8 entre 11 y 20 años, 5 entre 21 y 50 años, 3 entre 5 y 10 años y una >50). El análisis permite establecer las causas de mortalidad empresarial:

- Endeudamiento e inviabilidad económica: empresas familiares locales (salvo una) con una estructura simple en las que la inversión se concentró en el crecimiento (líneas de sacrificio, capacidad de transformación y almacenamiento) para abastecer a la demanda del período alcista (García-Delgado *et al.*, 2017). La inversión supone endeudamiento con créditos a alto coste, períodos cortos de amortización y fuertes garantías (Castaño, 2008: 501-502). Se identifican 10 empresas (52,63% de los ceses) que desaparecen entre 2008 y 2015 (García-Delgado *et al.*, 2017). Predominan pequeñas empresas (9) que crecieron para abastecer a los canales tradicionales, pero también una mediana, que lo hizo para la gran distribución. El cese es provocado directamente por la crisis que produce una caída de las ventas, que afecta al flujo de caja y se traduce en tensiones de liquidez, que dificultan el pago a los acreedores (condicionado por las variaciones del circulante) (Castaño, 2008: 501-502). Sin embargo, esta no va a ser la única causa: el sobredimensionamiento de la empresa, la toma de decisiones fuera de la misma (imposición de precios de los distribuidores), la irrupción en el mercado de las marcas del distribuidor y la competencia desleal (maquila) van a estar en su origen (García-Delgado *et al.*, 2017).
- Jubilación/falta de relevo generacional (mortalidad natural) (Martínez, 2016): empresas familiares y de economía social, micro y pequeñas empresas locales, entre las que es una problemática habitual (Castaño, 2008). Se identifica en 6 casos (36,84% de los ceses), 3 de los cuales apuntaban al cierre en 2002 (Cuestionario 1) desapareciendo antes de la crisis, el resto durante la misma (2010-2013). En los 3 casos en los que hay datos empresariales (SABI) no se constatan problemas financieros.
- Falta de competitividad por tamaño y estructura organizativa (Gracia y Albisu, 2004: 197): empresas incapaces de adaptarse a los cambios del mercado por el incremento del coste de la materia prima y el escaso nivel de innovación, su estructura simple y la competencia (maquiladores) (Castaño, 2008: 513-514). Este proceso se identifica en una microempresa local (5,26%).
- Estrategia empresarial: dentro de grupos empresariales que se centran en una de las empresas (eliminación de la marca). Afecta a una empresa familiar local (5,26% de los ceses), de tamaño mediano.

No se identifican como causas de cierre la ubicación o la escasez de suelo industrial. Sin embargo, existe una pauta de localización: afectan menos a la estructura industrial de Cumbres Mayores

(-22,22%) y Jabugo (-12,00%), donde las industrias que cesan son adquiridas por otras, que a la de Cala y Rosal de la Frontera (-100,00%), Cumbres de Enmedio (-66,66%), Almonaster la Real (-50,00%), Cortegana (-40,00%) y Castaño del Robledo (-33,33%). Se da fundamentalmente en las actividades que tienen un importante inmovilizado. En conjunto, como ha observado para Extremadura, las microempresas tienden a desaparecer, mientras la pertenencia a una marca (DC) reduce los riesgos (Castaño, 2008: 513-514).

En 2020 los establecimientos se incrementan en 44 con respecto a 2002 (36 nuevas empresas y 8 establecimientos secundarios), coincidiendo con una alta natalidad empresarial detectada en Guijuelo (Juste y Fernández, 2005: 447). Atendiendo al registro, 17 establecimientos aparecen entre 2002 y 2007 (38,64%, 3 de ellos secundarios), siendo 9 FESJ, 6 SJ, una FE y un MS; 12 (27,27%) entre 2008 y 2014, 8 son FESJ y 4 SJ y ninguno de ellos establecimiento secundario; entre 2015 y 2020 se crean otras 12 (27,27%), 11 son SJ y una FE, dos de ellos establecimientos secundarios; 3 pertenecen a empresas familiares que aparecen con fecha anterior a 2002 (sic). La creación de empresas caracteriza al sector agroalimentario español (Gracia y Albisu, 2004), siendo industrias modernas o enfocadas a nuevos requisitos de la demanda, especializadas en el proceso productivo, centrándose en este caso en SJ (50,00% de las altas) o la construcción de un MS (Galaroza). Van a existir tres tipos de altas:

- Medianas y grandes empresas foráneas: mayoritariamente ajenas al sector (cerdo blanco, otros sectores, inversores) construyen instalaciones especializadas (SJ), respondiendo a procesos de relocalización/reubicación de industrias no deslocalizables protagonizado por empresas vinculadas con los distribuidores minoristas (Ilbery, 2001). Se trata de 29 empresas (80,56%). Este proceso y su desarrollo coinciden con lo estudiado para los vinos (Alonso, 2003): las empresas externas hacen sus productos a maquila o encargan reservas a las que da su marca, y terminan construyendo sus propias instalaciones. El caso paradigmático, por su dimensión (2,5 millones de piezas nobles), es El Pozo Alimentación, pendiente de poner en funcionamiento un MI en Jabugo.
- Micro y pequeñas empresas locales: surgen como diversificación de actividades ganaderas para rentabilizar su actividad, en una integración vertical ascendente para crear valor buscando eficiencia productiva (Castaño, 2008: 513-514), o como complemento a las actividades turísticas. Se trata de 6 establecimientos (16,66%). Son empresas de escasa capitalización, apareciendo FESJ y FE, y deben entenderse como dinámica natural del sector.
- Pequeñas empresas foráneas: comienzan a registrarse SJ en un proceso de expansión y de búsqueda de marca. Se identifica solo una empresa (2,78%), con establecimiento principal en la provincia de Huelva, pero fuera de la comarca.

En estos nuevos establecimientos se da un patrón de localización basado en la existencia de suelo industrial, construyendo instalaciones en polígonos/suelo industrial fuera del Parque Natural (6 en Cortegana, dos en La Granada de Río-Tinto y una en Higuera de la Sierra) y dentro en polígonos industriales (3 en Cala, dos en Aracena y una en Santa Olalla del Cala) y suelo industrial fuera de núcleo urbano (dos en Cumbres Mayores, dos en Jabugo, una en Aracena, y una en Galaroza), mientras se sitúan en núcleo urbano micro y pequeñas industrias. De nuevo, se aprecia la concentración en torno a los municipios más dinámicos (6 en Cortegana y 4 en Aracena) y con ICTI (12 en Cumbres Mayores y 6 en Jabugo), pero las micro/pequeñas empresas surgen en los municipios periféricos (3 en Hinojales, una en Encinasola, Alájar y Santa Ana la Real).

Los “procesos de producción localizados y especializados” (Murdoch y Miele, 1999: 469) en los SPL llevan a la relocalización y compra de empresas. Así, se dan cambios de titularidad que afectan a 23 establecimientos de los existentes en 2002, distinguiéndose diferentes situaciones:

- Nuevos grupos empresariales foráneos que adquieren establecimientos: grupos con vinculaciones con la gran distribución minorista actúan como agentes del proceso globalizador (Ilbery *et al.*, 2000: 31). En unos casos proceden del sector del ibérico en Guijuelo (presentes antes de la crisis), para ampliar su gama de productos (observado para los vinos, como estrategia de segmentación y distribución) y en otros del sector del cerdo blanco, fundamentalmente empresas radicadas en Cataluña, Comunidad de Madrid y Comunidad Valenciana, para cubrir la gama completa de productos del cerdo para los lineales. Se registran 14 cambios de titularidad (60,87%), predominando las empresas medianas y grandes.
- Grupos empresariales foráneos, ya presentes, que compran otras empresas: se trata de estrategias empresariales que buscan la expansión o absorber a la competencia para controlar el proceso productivo, desprendiéndose después de parte de los activos. Se registran 3 cambios de titularidad de este tipo (13,04%), afectan a empresas medianas y grandes.
- Empresas locales con cambios internos que afectan a la titularidad: micro/pequeñas empresas familiares que cambian de titularidad, nombre y tipo jurídico por relevo generacional, a veces por refundación. Se trata de 3 empresas (13,04%).
- Empresas locales de nueva creación que adquieren establecimientos: micro-empresas de economía social que adquieren establecimientos por cese de actividad. Son 3 cambios de titularidad (13,04%).

La explicación a estos cambios debe buscarse en los efectos del crecimiento a finales de los 90 y la crisis posterior. Aparte del endeudamiento y las alianzas con la distribución minorista, que causan ceses, hubo empresas que buscaron inversiones foráneas con accionistas minoritarios, que, a la postre, se hacen con las empresas participadas, dependientes de los lineales que demandan un producto estandarizado (Marsden *et al.*, 2000: XI); simultáneamente, se producen desinversiones en plena crisis económica (Cajasol). Así, se da un proceso de concentración empresarial (Gracia y Albisu, 2004) en un sector tradicionalmente atomizado, en el que entran en juego grandes empresas que absorben a los competidores y juegan con economías de escala, como ha sido observado para PdP con una tendencia a la agrupación en unidades productivas más grandes (Arfini y Mora, 1997: 36). Las ICTI forman parte de las estrategias de las industrias del cerdo blanco para completar su gama de productos, pero también aparecen fondos de inversión, como ejemplo de “actividad pirata del capital internacional” (Ilbery *et al.*, 2000: 35) y producen desarraigo territorial de la actividad, apareciendo el fraude en los productos ibéricos. Por otro lado, como ya ocurrió en las empresas del PdP “la supervivencia de industrias menores parece estar ligada a su capacidad de seguir el camino de alta calidad” dado que no hay relación directa tamaño-calidad (Arfini y Mora, 1997: 36).

El patrón territorial de atracción de empresas es claro, concentrándose el 69,57% de estos cambios en Jabugo (10 establecimientos) y Cumbres Mayores (6). Además, un total de 7 empresas han incrementado el número de establecimientos (aquí se computa el establecimiento principal), 3 de ellas en Cumbres Mayores. Los cambios entre empresas locales se dan en los municipios periféricos y Cumbres Mayores, mientras la entrada de capital externo se concentra en Jabugo.

La construcción y adquisición de establecimientos/empresas por capital foráneo supone un aumento progresivo de la jerarquía externa, consecuencia del incremento de competitividad de las

grandes empresas y empeoramiento de las pequeñas, como también se ha observado en el caso italiano, “al perder importancia las habilidades locales” (Whitford, 2009: 59-60) en los mercados globalizados. Esto implica un desplazamiento de los centros de toma de decisión (Isaksen, 2001) por la localización de la sede o por la subordinación dentro de grupos empresariales, pasando las empresas con sede local de 65 (69,89%) en 2002 a 44 (41,51%) en 2020 (Mapas 4 y 5), cambios que se concentran en Jabugo, produciéndose una desarticulación de su SPL por la consolidación de cadenas globales (Goodman y Watts, 1997) y una pérdida del tejido productivo local y del SPL (Garófoli, 1986), como demuestra que en 2020 solo dos empresas (comparten accionariado) no están controladas desde fuera. El modelo de desarrollo local en espacios no globalizados se rompe en favor de la globalización (Ilbery, 2001: 7).

De igual manera, porcentualmente, se reducen las empresas de economía social y familiares que se distribuyen en toda la comarca, en favor de los grupos empresariales, que se concentran en Jabugo (20).

Se van a producir cambios organizativos, pues de 14 empresas adquiridas por grupos empresariales, 9 (64,29%) eran familiares, incapaces de hacer frente a la crisis, mientras las empresas de economía social, con menor expansión, la superaron por mantener niveles bajos de endeudamiento. Como indicaban Chiffolleau y Touzard (2014) existe una vinculación entre la elección de asesores y la enajenación de la industria local, lo que se identifica en 6 empresas, como muestra de incapacidad de adaptación de una estructura simple a una funcional. Por otra parte, el efecto de la firma familiar sobre las preferencias del consumidor (Binz *et al.*, 2018) hace que las nuevas empresas conserven las marcas en el proceso de estandarización.

Los cambios en el mercado van a generar cambios en las ICTI:

- Progresiva especialización hacia la estandarización (ibérico 50% de cebo), por un lado, y a la diferenciación (calidad «Premium», ibérico 100% bellota), por otro (Murdoch y Miele, 1999; Ilbery *et al.*, 2005), pues los lineales buscan un producto estándar y barato y la calidad tiene un precio (Banks y Bristow, 1999: 330). De nuevo, coincide con lo observado para los vinos (Fernández-Portela, 2012: 64) y el CPP, donde aumenta la producción sin DOP, que se convierte en debilidad para la industria tradicional (Arfini y Mora, 1997: 37).
- Intensificación ganadera (cebo) para abastecer a los lineales de piezas nobles estándar (ibérico 50% de cebo), carnes frescas y, en menor medida, embutidos, lo que genera cambios en las áreas de producción (Leco y Mateos, 2015).
- Pérdida de la marca propia (en el producto estandarizado) en favor de la marca del distribuidor, generalmente mediante acuerdos de exclusividad que garantizan vender la producción (seguridad), pero reducen los márgenes de beneficio (Cruz, 2010: 44) y generan relaciones asimétricas (Germán, 2006: 597).

La primera consecuencia es el “arraigo y re-arraigo social de los SPL” que provoca restricciones del mercado necesitando “buscar distribuidores más lejanos y desarraigarse progresivamente” (Ilbery, 2001: 9), la búsqueda de socios fuera del ámbito lleva a las participaciones empresariales, y la entrada de capitales ajenos al territorio (y al sector), que se apoderan del sistema productivo. Las nuevas empresas (grandes y macro) apuestan por un producto barato para los lineales, aunque reserven una pequeña parte de la producción a la máxima calidad (JIB). Por último, aparece el peligro de estandarización, la aparición de productos de baja calidad y el fraude.

En este contexto la DOP «Jabugo» contribuye al incremento del precio “a través de la creación de rareza y escasez” (Banks y Bristow, 1999: 329) en los que se valoran “origen geográfico genuino y reconocible” y métodos de producción tradicionales (Ilbery, 2001: 7-8). Dentro de la DOP se aprecia una importante movilidad, no cuantitativa (27 empresas en 2002 y 29 en 2020), pero sí cualitativa, por la entrada y salida constante de empresas, permaneciendo solo 8 de las de 2002 en 2020 (27,59%). Esta movilidad es común desde su creación (1995) (García-Delgado *et al.*, 2017), lo que contrasta con la DOP Guijuelo donde se da un cambio mínimo en los secaderos desde 1997 a 2011 (Zapatero, 2013: 233) o el CPP con número de empresas estable (O’Reilly *et al.*, 2002). En 2020 están representadas las ICTI más importantes de la comarca de capital foráneo (51,72% de las empresas de la DOP en 2020, frente al 37,04% de 2002), que añaden a su oferta producto DOP, con independencia de que continúen con su producción fuera de la misma (a veces a través de otras empresas/marcas). Las empresas presentes en ambos años son pequeñas y medianas (que han cambiado de titularidad). Este mismo proceso se observa en los vinos con DO (Sánchez, 2003; Fernández-Portela, 2012).

El cambio puede deberse al paso de DOP «Jamón de Huelva» a DOP «Jabugo», pasando de dar nombre a los productos de un municipio a los de una comarca, pero también a dos novedades: se eleva la calidad a “jamones y paletas de bellota de cerdo ibérico 100%” y se protege el nombre «Jabugo» del uso indebido en los mercados (no es posible utilizarlo para registrar patentes y marcas). Resulta muy interesante la diferenciación Premium como estrategia, cuando el RD 4/2014 ya establece trazabilidad, de tal forma que las grandes empresas van a reconocer su producto Premium con la DOP, pero este va a ser un mínimo en el total de su producción, aunque la marca de calidad mejora el precio (Banks y Bristow, 1999: 329), como se ha estudiado para los vinos (Esteban, 2017: 486); sin embargo, la contramarca DOP para las pequeñas empresas significa una estrategia de supervivencia. De hecho, como se ha identificado en DOP Dehesa de Extremadura (Chamorro *et al.*, 2012: 1), las empresas tradicionales que apostaron por la DOP para diferenciarse salen fortalecidas de la crisis, y esas 8 empresas familiares/de economía social no han sufrido cambios a lo largo del período. En este sentido, la DOP demostraría su eficiencia económica e influencia territorial positiva, como se ha estudiado en la DOP Guijuelo (Zapatero, 2013: 295; Rodero *et al.*, 2013) frente a las posiciones de quienes abandonaron la DOP “porque se vendía todo y era un coste” (Cuestionario 1) y sucumbieron por la crisis.

Territorialmente, la DOP no ha supuesto la creación de industrias en los municipios más alejados y menos poblados de la comarca, concentrándose en Jabugo (macro/grandes empresas) en detrimento de Cumbres Mayores.

Los vínculos territoriales son importantes para las empresas. Un total de 10 empresas radicadas fuera de Jabugo, añaden este topónimo a su nombre después de 2002, siendo consecuencia de la búsqueda de identificación con el mismo, que al no poder utilizarse como denominación o marca puede llevar a la aproximación a la DOP. En el CPP se han analizado riesgos relacionados con el abuso del nombre con venta de producto por debajo de la norma y la inexistencia de mecanismos para evitarlo y que puede causar descrédito de la DOP o del producto, que afecten a la reputación del territorio (Dentoni *et al.*, 2012: 2007-217), lo que coincide con escándalos recientes de las nuevas empresas.

Finalmente, se observa una dualidad empresarial, de un lado, empresas tradicionales muy especializadas y vinculadas con el territorio, que compiten por calidad y comercializan con fórmulas directas sin grandes cambios (no crecen, no se endeudan) y, de otro, empresas medianas

y grandes que crecen vinculadas al rendimiento empresarial (capacidad de producción), se sobredimensionan, buscan alianzas externas, se endeudan y son incapaces de responder a la deuda cuando cae la demanda y, finalmente, sucumben y son enajenadas. En conjunto, predominan en el sector, como también ha sido estudiado en Guijuelo (Chamorro *et al.*, 2008: 250) y Extremadura (Castaño, 2008: 500-501; Leco y Mateos, 2015: 704) las primeras, pero la mayor parte de la producción corresponde a las segundas, como se ha estudiado para los vinos (Fernández-Portela, 2012: 64; Esteban, 2017: 484-485; Esteban y Climent, 2018: 269-270).

6. Conclusiones

Este estudio demuestra que las ICTI de la Sierra de Huelva conocen transformaciones profundas, pudiendo afirmarse que la crisis económica ha incidido sobre ellas, pero también que parte de las mismas tienen origen en el período alcista, en el que el sector tradicional no supo modernizarse, mejorar su estructura productiva y aprovechar las sinergias para conservar su base territorial.

En el conjunto se ha producido un incremento de la actividad, siendo los efectos de la crisis económica la causa de la mayor parte de los ceses, aunque simultáneamente surgen nuevas empresas. El mayor crecimiento se da en los municipios con más industrias y es donde más cambios se detectan, mientras en los más periféricos se crean pequeñas industrias tradicionales y/o se mantienen las existentes sin modificaciones. Sigue existiendo una concentración en los dos SPL y se observan tendencias a la concentración en otros. La existencia de suelo industrial y la búsqueda de capacidad productiva y nombre se encuentran detrás de la mayor parte de los procesos de adquisición, relocalización y recrecimiento, que afectan al municipio de Jabugo por encima del resto. Es el fin del modelo de desarrollo endógeno, el SPL jabugueño ha sido enajenado, la toma de decisiones se realiza fuera y el territorio pierde su preeminencia.

La industria con base territorial aparece como una garantía ante la deslocalización de las actividades en el contexto de la globalización, pero entran capitales externos que provocan cambios en la estructura productiva. Desde una perspectiva empresarial se da una tendencia a la concentración y el control por grandes empresas foráneas que crean industrias o adquieren otras que cesaron como consecuencia de la crisis; especializadas en SJ, generan pérdida de empleo. Se pasa de un sistema policéntrico con base en PYMES y excepción en grandes empresas arraigadas a una dualidad/polarización en pequeñas tradicionales (locales) y empresas medianas/grandes modernas (foráneas), especializadas en la calidad basada en la tradición y el producto estándar, respectivamente. En los procesos de crisis, las empresas tradicionales mueren o salen fortalecidas, a veces como artesanía o arte...

La DOP se alza como una garantía territorial, pero no ampara la mayor parte de la producción, y se comienza a dar un interés de las grandes empresas por ella (nombre), produciendo su cambio de denominación una escasa incidencia fuera de Jabugo.

Las limitaciones del trabajo devienen del estudio de una sola comarca, siendo necesario establecer si los cambios se están dando de la misma forma e intensidad en otras. En relación con ello, las futuras líneas de investigación se centrarán en el análisis de procesos en otras áreas con ICTI y que comparten elementos (PdP), profundizando en el papel de los *stakeholders*, la conformación de clústeres, los procesos de desarrollo local, la enajenación de SPL y sus consecuencias.

7. Bibliografía

- Alario, M.A., Pascual, H., & Baraja, E. (2009). Segregación laboral de las mujeres en la industria rural: el caso de Castilla y León. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 50, 173-192. Recuperado de <https://bage.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/1108>
- Alonso, J.L. (2003). Redes y procesos de innovación en las comarcas vinícolas de Castilla y León: ejemplo de la DO Bierzo. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 36, 43-60. Recuperado de <https://bage.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/457>
- Arfini, F., & Mora, C. (1997). "Typical products and local development: the case of Parma area". En *Typical and Traditional Products: Rural Effect and Agro-Industrial Problems* (pp. 11-40). Proceedings of the 52nd EAAE Seminar. Parma, June 19, 20 & 21 d 1997. Recuperado de: https://ageconsearch.umn.edu/record/231276/files/Filippo%20Arfini_%20Cristina%20Mora%20_1997_%20Typical%20products%20and%20local%20development.pdf
- Banks, J., & Bristow, G. (1999). Developing quality in agro-food supply chains: A Welsh perspective. *International Planning Studies*, 4(3), 317-331. doi: 10.1080/13563479908721745
- Binz, C.A., Botero, I., Astrachan, J.H., & Prügl, R. (2018). Branding the family firm: A review, integrative framework proposal, and research agenda. *Journal of Family Business Strategy*, 9(1), 3-15. doi: 10.1016/j.jfbs.2018.01.002
- Boix, R., & Galletto, V. (2005). Sistemas Locales de Trabajo y Distritos Industriales Marshallianos en España. *Economía Industrial*, 359, 165-184.
- Castaño, C. (2008). *Valoración de pequeñas empresas: una aplicación a la marca «Denominación de Origen Dehesa de Extremadura»* (Tesis Doctoral). UNED.
- Chamorro, A., García, J.M., & Palacios, M.M. (2012). Importancia de la denominación de origen para los minoristas de jamón ibérico. Un estudio exploratorio en Extremadura. *Distribución y consumo*, 124, 1-6. Recuperado de https://www.mercasa.es/media/publicaciones/199/1351510498_pag_045_Chamorro.pdf
- Chamorro, A., Rubio, S., & Valero, V. (2008). El jamón ibérico: análisis de la industria y del consumidor extremeño. En Colero-Martínez *et al.* (Eds.), *La agricultura y la ganadería extremeñas en 2007* (247-260). Badajoz: Caja de Badajoz. Recuperado de https://www.unex.es/conoce-la-uex/centros/eia/archivos/iag/2007/2007_13%20El%20jamon%20iberico.%20Análisis%20de%20la%20industria%20y%20del%20consumidor%20extremeno.pdf/view/switchLanguage?set_language=en
- Chiffolleau, Y., & Touzard, J.M. (2014). Understanding local agri-food systems through advice network analysis. *Agriculture and Human Values*, 31(1), 19-32. doi: 10.1007/s10460-013-9446-6
- Cruz, J. (2010). El sector ibérico necesita reflexionar sobre cómo encauzar el futuro para evitar repetir la situación actual. *Eurocarne*, 186, 43-56. Recuperado de http://www.eurocarne.com/daal/a1/boletin_imagenes/a2/18601.pdf
- De-Miguel, C., Redondo, M., & Rodríguez, R. (2000). "Análisis económico financiero de las empresas acogidas a la Denominación de Origen de Guijuelo". En *Actas del 7º Congreso de Economía Regional de Castilla y León: Comunicaciones* (pp. 767-783). Soria 23, 24 & 25 de noviembre 2000. Recuperado de http://www.jcyl.es/jcyl/cee/dgeae/congresos_ecoreg/CERCL/742.PDF
- Dentoni, D., Menozzi, D., & Capelli, M.G. (2012). Group heterogeneity and cooperation on the geographical indication regulation: The case of the "Prosciutto di Parma" Consortium. *Food Policy*, 37(3), 207-216. doi: 10.1016/j.foodpol.2012.02.003
- Díez-Vial, I. (2011). Geographical cluster and performance: The case of the Iberian ham. *Food Policy*, 36 (4), 517-525. doi 10.1016/j.foodpol.2011.04.002.
- Díez-Vial, I., & Fernández-Olmos, M. (2013). Internal resources, local externalities and export performance: An application in the Iberian ham cluster. *Journal of Management and Organization*, 19.4, 478-497. doi: 10.1017/jmo.2013.32
- Esteban, S. (2017). Cambios en las denominaciones de origen protegidas del sector del vino en España: movimientos entre mundos de producción. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 74, 483-513. doi: 10.21138/bage.2463
- Esteban, S., & Climent, E.A. (2018). Modelos productivos de las denominaciones de origen protegidas de vino en España. *Cuadernos Geográficos*, 57(1), 259-282. doi: 10.30827/cuadgeo.v57i1.5840
- Eurostat (2020). Production forecasts pig - head - quarterly data. Year 2018. *Eurostat*. [apro_mt_ppighq]
- Fernández-Núñez, M.T. (2000). La industria agroalimentaria en España: características generales y comportamiento empresarial. *Boletín Económico del ICE*, 2657, 17-27.

- Fernández-Portela, J. (2012). Cambios en la industria y en el paisaje vitivinícola de la Denominación de Origen de Cigales (Castilla y León, España). *Estudios geográficos*, 73(272), 63-90. doi: 10.3989/estgeogr.201203
- García-Delgado, F.J. (2003). *Industrias Cárnicas, Territorio y Desarrollo en Sierra Morena*. (Tesis Doctoral) Universidad de Huelva. Recuperado de <http://rabida.uhu.es/dspace/handle/10272/2027>
- García-Delgado, F.J., Domínguez-Santos, D., & Pizarro-Gómez, A. (2017). La industria cárnica del porcino ibérico en Jabugo (Huelva, España), 1997-2016. *Revista de Estudios Andaluces*, 34, 120-154. doi: <http://dx.doi.org/10.12795/rea.2017.i34.05>
- Garófoli, G. (1986). Modelos locales de desarrollo. *Estudios Territoriales*, 22, 158-168.
- Germán, L. (2006). Economía alimentaria: de la era agrícola a la agroindustrial. *Historia Agraria*, 40, 597-608. doi: 10.26882/histagrar.074e061
- Goodman, D., & Watts, M. (Eds.) (1997). *Globalising food: agrarian questions and global structuring*, Londres: Routledge.
- Gracia, A., & Albisu, L.M. (2004). Evolución de la industria agroalimentaria española en las dos últimas décadas. *Economía industrial*, 355-356, 197-210. Recuperado de <https://www.mincotur.gob.es/Publicaciones/Publicacionesperiodicas/EconomiaIndustrial/RevistaEconomiaIndustrial/355/1PAG%20197-210.pdf>
- Ilbery, B. (2001). Relocalización de los sistemas de producción agro-alimentaria en la Unión Europea. *Geographica*, 39, 5-20. doi: 10.26754/ojs_geoph/geoph.2001391372
- Ilbery, B., Kneafsey, M., & Bamford, M. (2000) Protecting and promoting regional speciality food and drink products in the European Union. *Outlook on Agriculture*, 29(1), 31-37. doi: 10.5367/00000000101293022
- Ilbery, B., Morris, C., Buller, H., Maye, D., & Kneafsey, M. (2005). Product, process and place: an examination of food marketing and labelling schemes in Europe and North America. *European Urban and Regional Studies*, 12(2), 116-132. doi: 10.1177/0969776405048499
- INE (2020). Cifras Oficiales resultantes de la revisión del Padrón municipal a 1 de enero. Huelva: Población por municipio y sexo. Instituto Nacional de Estadística. Recuperado de <http://www.ine.es/dynt3/inebase/index.htm?padre=517&capsel=525&L=0>
- Isaksen, A. (2001). Building regional innovation systems: is endogenous industrial development possible in the global economy? *Canadian journal of regional science*, 24(1), 101-120. Recuperado de <http://www.cjrs-rcsr.org/archives/24-1/ISAKSEN.pdf>
- Juste, J.J., & Fernández, J.E. (2005). Sistemas productivos locales en Castilla y León: identificación y rasgos básicos. *Estudios de Economía Aplicada*, 23(2), 423-450. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/301/30123209.pdf>
- Leco, F., & Mateos, A.B. (2015). Situación actual y perspectivas de la industria del porcino en Extremadura. *Revista de estudios extremeños*, 71(1), 689-706. Recuperado de https://www.dip-badajoz.es/cultura/ceex/reex_digital/reex_LXXI/2015/T.%20LXXI%20n.%201%202015%20en.-abr/75858.pdf
- Mancini, M.C. (2012). La Denominazione di Origine Protetta: uno strumento di tutela del consumatore? Il caso del Prosciutto di Parma. *Progress in Nutrition*, 14(3), 161-176. Recuperado de <https://mattioli1885journals.com/index.php/progressinnutrition/article/view/2457/1877>
- MAPA (2020). Registro informativo del ibérico (RIBER). Datos 2018. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Recuperado de <http://www.mapama.gob.es/app/riber/Publico/BuscadorProductosCertificados.aspx>
- Márquez, J.A. (2001). En busca del esquivo desarrollo regional: el plan estratégico del Andévalo Occidental. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 32, 227-243. Recuperado de <https://bage.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/411>
- Marsden, T., Flynn, A., & Harrison, M. (2000) *Consuming Interests: the Social Provision of Food*. Londres: UCL Press.
- Marsden, T., Murdoch, J., & Morgan, K. (1999). Sustainable agriculture, food supply chains and regional development: Editorial introduction. *International Planning Studies*, 4(3), 295-301. doi: 10.1080/13563479908721743
- Martínez, A.B. (2016). *Problemática de la sucesión en la empresa familiar: estudio de las empresas familiares de Albacete* (Tesis Doctoral). Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.
- Maya, A., & Hidalgo, C. (2009). Nuevas funciones y desarrollos de los territorios rurales europeos: su necesaria adaptación a métodos de producción duraderos y sostenibles. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 49, 255-279. Recuperado de <https://bage.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/784>
- Méndez, R. (2006). La construcción de redes locales y los procesos de innovación como estrategias de desarrollo rural. *Problemas del desarrollo*, 37(147), 217-240. Recuperado de <https://probdes.iiec.unam.mx/index.php/pde/article/view/7640/7129>

- Murdoch, J., & Miele, M. (1999). 'Back to nature': changing 'worlds of production' in the food sector. *Sociologia ruralis*, 39(4), 465-483. doi: 10.1111/1467-9523.00119
- O'Reilly, S., Haines, M., & Arfini, F. (2002). Small and medium sized food enterprise networks in supply chains: the case of Parma Ham. *Paradoxes in Food Chais and Networks* (pp. 768-779). Wageningen: Wageningen Academic Publishers.
- Ojeda, J.F., & Silva, R. (2002). Efectos de la implantación del modelo agroambiental y postproductivas en la Sierra Morena Onubense. *Estudios geográficos*, 63(246), 69-100. doi: <https://doi.org/10.3989/egeogr.2002.i246.261>
- Rangel, J.F. (2018). *Los sistemas productivos locales en Extremadura: Aportaciones a la política de desarrollo industrial y rural* (Tesis Doctoral). Universidad de Extremadura. Badajoz.
- RD 4/2014, de 10 de enero, por el que se aprueba la norma de calidad para la carne, el jamón, la paleta y la caña de lomo ibérico.
- Rodero, V. (2014). "Producción agroalimentaria de calidad y desarrollo rural: el caso de Guijuelo" En *Revalorizando el espacio rural: leer el pasado para ganar el futuro* (póster). Actas del XVII Coloquio de Geografía Rural. Colorural 2014. Girona, 3, 4, 5 & 6 de septiembre de 2014. Póster. Recuperado de http://www2.udg.edu/Portals/3/colorural/Poster%203_Valeriano_Rodero.pdf
- Rodero, V., Sánchez, J.L., Alonso, J.L., & Aparicio, L.J. (2013). Importance des productions agroalimentaires de qualité dans le développement des zones rurales: le cas de Guijuelo (Espagne). En *Indications Géographiques, Dynamiques Socio-Économiques et Patrimoine Bio-Culturel en Turquie et dans les Pays Méditerranéens, Options Méditerranéennes* (77-97), Séminaire International d'Antalya, 12, 13, 14, 15 & 16 december 2013. Antalya. Recuperado de <https://om.ciheam.org/om/pdf/a104/00006843.pdf>
- Sánchez, J.L. (2003). Capital exógeno y procesos de innovación en la industria vinícola de la denominación de origen Toro. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 36, 61-79. Reuperado de <https://bage.age-geografia.es/ojs/index.php/bage/article/view/458>
- Silva, R. (2010). Multifuncionalidad agraria y territorio: algunas reflexiones y propuestas de análisis. *EURE (Santiago)*, 36(109), 5-33. Recuperado de <https://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/38/514>
- Whitford, J. (2001). The decline of a model? Challenge and response in the Italian industrial districts. *Economy and Society*, 30(1), 38-65. doi: 10.1080/03085140020019089
- Zapatero, A. (2013). *Problemática estructural y de funcionamiento de la cadena de valor del jamón ibérico de bellota: el caso de Guijuelo en España* (Tesis Doctoral). Universidad Politécnica de Madrid.

Sobre los autores

ANTONIO PIZARRO GÓMEZ

Profesor de Organización de Empresas en la UHU, su docencia se centra en la materia Dirección de Empresas. Pertenece al Grupo de Investigación Economía Agraria (SEJ110). Sus líneas de investigación son: economía social, desarrollo local, industria agroalimentaria y turismo. Entre sus publicaciones recientes destacan: (2020) «The World of Iberian Ham and its tourism potential»; (2019) «La Ruta del Jabugo. Alcance y territorialidad»; (2017) «La industria cárnica del porcino ibérico en Jabugo (Huelva, España), 1997-2016». Su tesis doctoral versa sobre «Empresa y territorio en la industria de transformación del cerdo ibérico» (Programa de Doctorado CREMTE, UHU).

CRISTINA PÉREZ MORA

Graduada en Administración de Empresas, Graduada en Turismo y Máster Oficial en Dirección de Empresas Turísticas por UHU. Colabora con el Grupo de Investigación Instituto de Desarrollo Local (HUM260). Sus líneas de investigación son: desarrollo local, empleabilidad, industria agroalimentaria y turismo. Entre sus publicaciones recientes destacan: (2019) «La Ruta del Jabugo. Alcance y territorialidad»; «Crisis económica, recuperación y reestructuración de la industria del cerdo ibérico en la Sierra de Huelva (España)»; (2018) «Reflexiones acerca de los trabajos fin de grado y fin de máster».

FCO JAVIER GARCÍA DELGADO

Profesor de AGR en la UHU, su docencia se centra en materias en Grado y Posgrado de Turismo y Desarrollo Local. Pertenece al Grupo de Investigación Instituto de Desarrollo Local (HUM260). Sus líneas de investigación son: desarrollo local, turismo, industria agroalimentaria y docencia universitaria. Entre sus publicaciones recientes destacan: (2020) «The World of Iberian Ham and its tourism potential»; (2019) «La Ruta del Jabugo. Alcance y territorialidad»; (2019) «Causes and Factors in the Granting of International Protection to Asylum Applicants in Spain Between 2008 and 2016»; (2018) «Doctorados en Desarrollo Local y Rural en España: estado de la cuestión»; (2017) «La industria cárnica del porcino ibérico en Jabugo (Huelva, España), 1997-2016».