

# ANÁLISIS EMPÍRICO Y EVOLUCIÓN RECIENTE DE LAS NUEVAS EMPRESAS INDUSTRIALES ALICANTINAS

Llopis Vañó, Francisco; Tarí Guilló, Juan José  
*Universidad de Alicante*

## RESUMEN:

Todo trabajo de investigación debe conocer previamente las principales líneas teóricas que subyacen en la realidad empresarial, en cualquiera de sus facetas, y posteriormente en el momento de profundizar conocer la situación actual sobre la cual se está estudiando. Así, si bien el conocimiento teórico es prácticamente relevante en cualquier situación, no es despreciable entender de cerca la estructura y evolución empresarial de un área geográfica, ya que sin duda puede ayudar a comprender este fenómeno y permitir que la investigación pueda tener presente aquellos rasgos más significativos, con el fin de centrarse en ellos y llegar a comprender mejor las peculiaridades propias de un área de conocimiento en una determinada zona. Con esta intención, el presente trabajo pretende analizar el tejido empresarial de la provincia de Alicante, como paso intermedio, tal y como acabamos de indicar, entre un conocimiento y revisión de la literatura en el tema de la creación empresarial y su aplicación directa sobre un espacio geográfico delimitado.

## 1.- INTRODUCCIÓN

El área de investigación centrada en la creación de empresas está recibiendo en los últimos años una especial relevancia en la literatura empresarial, y muestra de ello es la consecutiva publicación de obras de referencia y revistas que en diverso grado tratan esta parcela del conocimiento, entre las que cabe mencionar a título representativo los trabajos de KENT, SEXTON y VESPER (1982), SEXTON y SMILOR (1986), ROMANO y RATNATUNGA (1986), LOW y MacMILLAN (1988), y SHANE (1997). Del análisis de estas obras se entiende que efectivamente la comprensión del fenómeno de la creación de empresas va aumentando, generando un proceso doble; por un lado, se aprecia un análisis más intenso que permite comprender paulatinamente las principales relaciones que se establecen entre los diversos factores y agentes involucrados en el proceso de fundación empresarial, y por otro, las nuevas parcelas o áreas de interés que van surgiendo, motivadas por las carencias y amplitud que el mismo proceso conlleva, y que implican necesariamente de otras fuentes de conocimiento.

En este sentido, todo trabajo de investigación debe conocer previamente las principales líneas teóricas que subyacen en la realidad empresarial, en cualquiera de sus facetas, y posteriormente en el momento de profundizar conocer la situación actual sobre la cual se está estudiando. Así, si bien el conocimiento teórico es prácticamente relevante en cualquier situación, no es despreciable entender de cerca la estructura y evolución empresarial de un área geográfica, ya que sin duda puede ayudar a comprender este fenómeno y permitir que la investigación pueda tener presente aquellos rasgos más significativos, con el fin de centrarse en ellos y llegar a comprender mejor las peculiaridades propias de un área de conocimiento en una determinada zona.

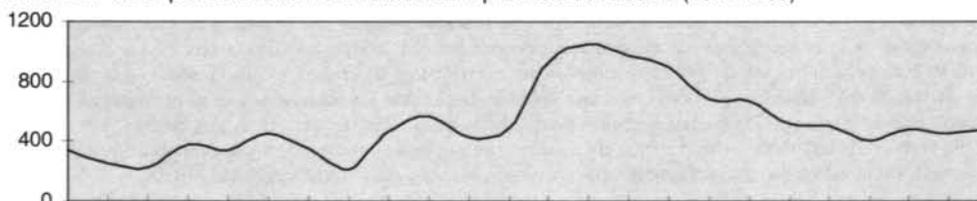
Con esta intención, el presente trabajo pretende analizar el tejido empresarial de la provincia de Alicante, como paso intermedio, tal y como acabamos de indicar, entre un conocimiento y revisión de la literatura en el tema de la creación empresarial y su aplicación directa sobre un espacio geográfico delimitado.

## 2.- ESTRUCTURA Y DINÁMICA EMPRESARIAL DE LA PROVINCIA DE ALICANTE

En este apartado pretendemos conocer resumidamente la composición empresarial de la provincia de Alicante, para lo cual tomaremos la información relativa a los años 1993 y 1994, para a continuación, en el siguiente epígrafe, pasar a analizar las nuevas empresas industriales que se han incorporado al mercado durante el periodo 1994-1998. Al actuar de esta forma, facilitamos la comprensión de la evolución del número de nuevas empresas creadas, ya que el análisis aislado de esta última información no nos permite avanzar sobre el proceso y peculiaridades del fenómeno de la creación de empresas.

Así, si nos limitáramos a apreciar la evolución de las nuevas empresas industriales creadas en los últimos años en la provincia de Alicante (Gráfico 1) sólo llegaríamos a estimar que efectivamente este proceso en el periodo señalado no ha seguido un patrón uniforme, junto al hecho de que en los últimos años está mostrando variaciones positivas, al romper la tendencia decreciente iniciada en el año 1986, y que no se ha visto truncada hasta el año 1994; contribuyendo o ayudando muy poco a predecir la formación de nuevas empresas y a mejorar las probabilidades de éxito de las mismas.

Gráfico 1: Nº de empresas industriales creadas en la provincia de Alicante (1973-1996)



Fuente: Conselleria d'Ocupació, Indústria i Comerç de la Generalitat Valenciana (1997: 155)

Si bien del gráfico anterior podríamos derivar que el montante de empresas industriales va creciendo con el tiempo, (en concreto tomando para este periodo la siguiente recta de tendencia:  $y = 13,3x + 356,2$ ) lo cierto es que todo el tejido empresarial muestra otra realidad, ya que no hay que olvidar el número de empresas que abandonan la actividad empresarial, bien por iniciativa propia o por expulsión del mercado. Este proceso de entradas y salidas es en definitiva lo que da fluidez y dinamicidad al tejido empresarial, el cual lejos de comportarse de una manera estable, comporta una destacada actividad. Para analizar esta situación centremos la atención en los siguientes gráficos, confeccionados a partir de las declaraciones presentadas en el Impuesto sobre Actividades Económicas para los años 1993-94<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Este tipo de declaraciones no es propiamente de creación/cese de empresas, sino que se refiere a actividades empresariales realizadas por las mismas, si bien todos los años el colectivo empresarial debe presentar la correspondiente declaración. Información facilitada por la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Alicante

Gráfico 2: N° total de declaraciones I.A.E.

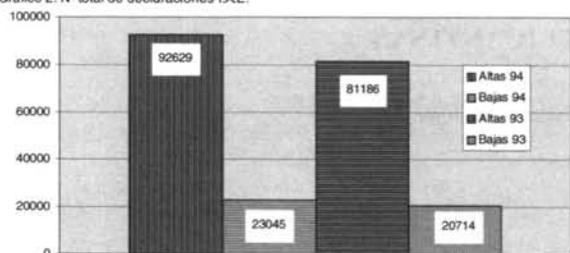


Gráfico 3: N° de declaraciones según ámbito de actividad

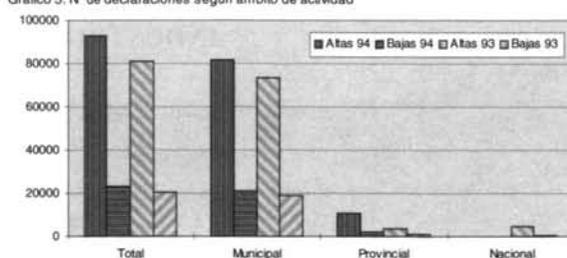


Gráfico 4: N° de declaraciones según titularidad de la actividad

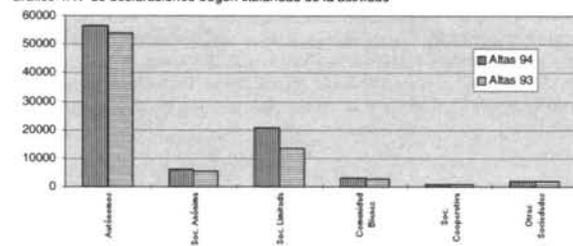


Gráfico 5: N° de declaraciones según epígrafe de actividad

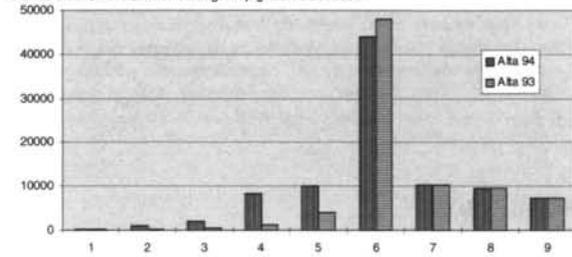


Gráfico 6: Ratio Bajas/Altas (Titularidad de la actividad)

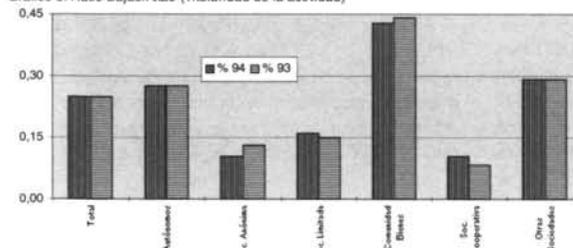
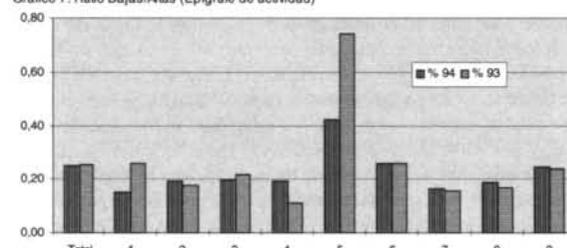


Gráfico 7: Ratio Bajas/Altas (Epígrafe de actividad)



Pasando a analizar la información que nos proporcionan los gráficos anteriores, observamos en primer lugar (Gráfico 2) que efectivamente se produce una renovación considerable de todo el tejido empresarial, de tal forma que prácticamente por cada cuatro empresas que están en activo hay una empresa que desaparece. Desgraciadamente, dado el carácter agregado de la información desconocemos cuáles son las empresas que desaparecen, es decir, si son las más recientes o si son empresas con cierta antigüedad en el mercado; no obstante, y apoyándonos en la obra de TIMMONS (1986; 225) lo lógico es que estas bajas estén vinculadas a empresas de reciente creación, que son las que representan una mayor probabilidad de fracaso. A pesar de estos abandonos, el montante total de actividad (altas menos bajas) ha aumentado ligeramente de un año a otro.

Si pasamos a analizar el ámbito de actividad que realiza este tejido empresarial (Gráfico 3) se observa como prácticamente la totalidad de las empresas desarrollan una actividad de carácter local o comarcal, quedando un pequeño porcentaje de empresas que amplía su horizonte productivo a niveles provinciales o nacionales. De otro lado, y a falta de información referente a otros años, el comentado incremento del número de empresas que se produce a partir del año 1994, está basado prácticamente en la generación de empresas de tipo local/comarcal, pues se aprecian incrementos de estas actividades y descensos de las actividades provinciales y nacionales respecto al año anterior.

Por lo que respecta a la titularidad de la actividad (Gráfico 4), y para el mismo periodo y tejido empresarial, claramente descubrimos la mayor presencia de actividades desarrolladas bajo la modalidad de Autónomo, con diferencias muy considerables respecto a cualquiera de las otras opciones, pues la otra alternativa más adoptada es la constitución de Sociedades Limitadas, que representa menos de la mitad que la anterior; quedando el resto de opciones con una presencia bastante reducida. En relación a las implicaciones de la titularidad de la actividad y su incidencia sobre la renovación del tejido industrial (Gráfico 6), ésta también es evidente, pues son precisamente las opciones más personalistas y menos formalistas las que presentan mayor índice de renovación, frente a los diversos tipos de sociedades, con mayor rigidez y tramitación, que en cualquiera de las tres formas presentan unos porcentajes inferiores a la media.

Finalmente, y atendiendo en esta ocasión a la actividad concreta y el reemplazo empresarial (Gráfico 5)<sup>2</sup>, tenemos que señalar el esperado predominio de actividades no industriales, como el máximo representante de la actividad empresarial de la provincia, siguiendo las pautas que en general se observan sobre la creciente tendencia del sector terciario frente al secundario. No obstante, tenemos que señalar, y con las mismas cautelas comentadas con anterioridad, que en esta ocasión el ligero incremento del número de nuevas empresas en 1994, se ha visto favorecido por el sector secundario, que frente al año anterior presenta un balance positivo, siendo en este sentido, la empresa industrial de carácter local/comarcal la que está impulsando este resurgimiento en la creación de nuevas organizaciones. Concluiremos este epígrafe, analizando las diferencias que se observan en la sustitución empresarial teniendo en cuenta la actividad de la misma. Observamos que son las actividades industriales (Gráfico 7) las más estables, y en concreto han mejorado su situación respecto al año anterior; de este modo se aprecia que el sector terciario, si bien es el más voluminoso implica igualmente una mayor variación, por lo que puede verse más influenciado por los cambios ambientales y socio-económicos que las actividades industriales.

### 3.- ANÁLISIS DE LAS NUEVAS EMPRESAS INDUSTRIALES ALICANTINAS, PERIODO 1994-1998

Comprendido en el anterior epígrafe la relevancia que presenta el sector secundario en el tejido empresarial, veamos a continuación las principales tendencias que se observan en las nuevas empresas creadas exclusivamente en el sector industrial. Para ello, partiremos de las empresas que iniciaron su actividad en el periodo comprendido entre enero de 1994 y junio de 1998, ambos inclusive.<sup>3</sup> Partiendo de esta información, hemos elaborado los siguientes gráficos que pasamos a analizar a continuación.

En primer lugar se aprecia (Gráfico 8) que el número de empresas industriales que se forman en la provincia sigue un proceso armonioso, es decir, si bien la tendencia, aunque ligera, es la de un incremento en el número de empresas que se crean, lo cierto es que este proceso no es homogéneo, en el sentido de

<sup>2</sup> Actividades industriales (epígrafes 1 al 4), actividades de construcción (epígrafe 5) y actividades de comercio y servicios (epígrafes 6 al 9)

<sup>3</sup> Datos facilitados por SUMA, organismo autónomo dependiente de la Diputación Provincial de Alicante que gestiona los impuestos locales que en su caso ceden los distintos municipios de la Provincia, entre los que se encuentran el I.A.E..

presentar una secuencia uniforme de empresas creadas; de hecho, se aprecian ciclos de formación de empresas, con unos máximos, a partir de los cuales, desciende el número de empresas, pero siguiendo igualmente un proceso cíclico de máximos y mínimos. Si prestamos mayor atención a estos últimos, se aprecia que van descendiendo hasta alcanzar otro máximo, siguiendo un proceso cíclico anual, es decir, su forma se repite con el transcurso del año natural, de enero a diciembre; así en el mes de enero se presenta el máximo anual, y a partir de él el número de empresas creadas va descendiendo; pero sin embargo, y como aludíamos anteriormente, se produce otro tipo de máximos, relativos, el cual va unido al comienzo del trimestre igualmente natural, pero alcanzando unas cotas cada vez inferiores; no obstante esta última situación parece o intenta romperse en los últimos trimestres, ya que no se observa un descenso tan pronunciado en el número de empresas creadas en relación al máximo marcado en el mes de enero.

Gráfico 8: N° de empresas industriales creadas por meses (1/1/94-30/6/98)

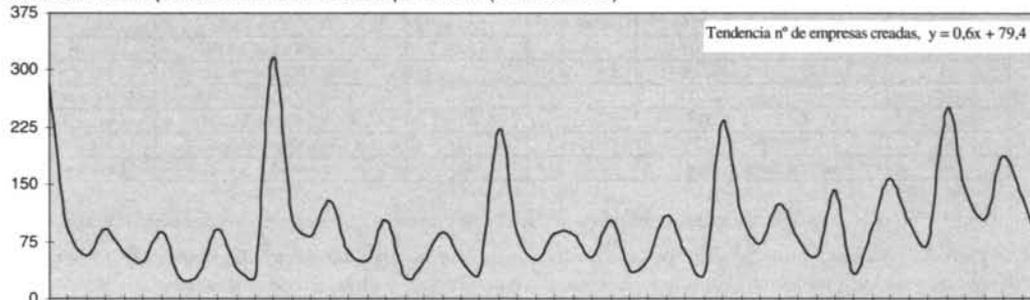


Gráfico 9: Tamaño medio (obreros) nuevas empresas (enero 94 - junio 98)

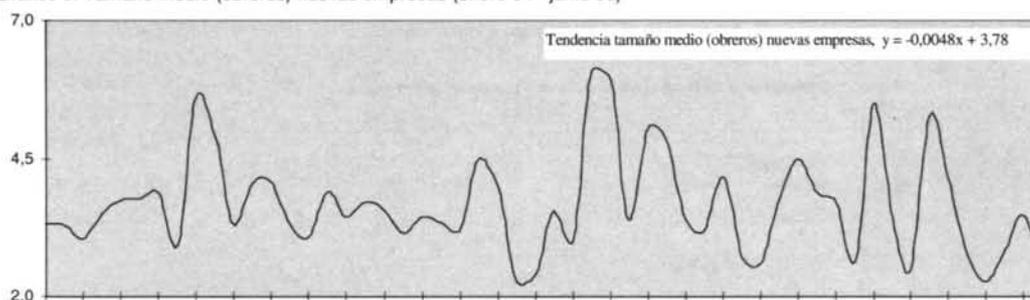


Gráfico 10: Tamaño medio (potencia instalada) nuevas empresas (enero 94-junio 98)



Analizada la forma de generación de empresas sobre el horizonte temporal, el siguiente paso rápidamente nos lleva a cuestionarnos, si este proceso es el resultado de un proceso lógico o si por el contrario es debido simple y llanamente al azar. Lo cierto es que resulta difícil adjudicar al azar un proceso tan complicado e interesante en el que prácticamente todos los agentes socio-económicos están interesados, por lo que debemos esforzarnos en comprender este proceso cíclico. De este modo, y descartada esta posibilidad, la respuesta debemos buscarla en el origen mismo de los datos; de este modo, es sabida la obligación empresarial de declarar cualquier actividad industrial en el Impuesto sobre Actividades Empresariales, indicando la fecha a partir de la cual empiezan a ejercer su actividad, y devengando la correspondiente liquidación de una cuota impositiva que se aplica sobre los trimestres pendientes sobre el año natural. Esta circunstancia motiva el intento de repartir el desembolso de unos impuestos sobre el mayor espacio temporal posible. De esta manera hemos observado, que al margen del proceso racional enfocado en la lógica de la oportunidad del mercado por el que una persona, el empresario emprendedor, decide iniciar una actividad empresarial, lo cierto es que la misma, finalmente se ve afectada, y podríamos decir fuertemente condicionada, a una legislación que en sus diversas esferas, encorseta en cierta forma el momento de lanzamiento de la empresa.

Respecto al Gráfico 9 y el Gráfico 10, ambos vienen a indicar una información similar, la relativa a la tendencia a una reducción en el tamaño medio de las actividades empresariales. No obstante tenemos que advertir que este tamaño medio, al menos, en lo relativo al número de empleados es ligeramente menor que el que nos encontramos a nivel europeo, el cual se encuentra alrededor de 6 empleados por empresa<sup>4</sup>. A este respecto, debemos indicar dos salvedades: primero la conocida situación general del tejido empresarial español, que siempre ha mostrado un tamaño medio por empleado inferior a la de los países europeos más industrializados (como pueden ser Alemania, Francia o Gran Bretaña); y en segundo lugar, esta circunstancia también viene dada por la propia fuente de información.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> EUROPEAN OBSERVATORY FOR SMEs (1997).

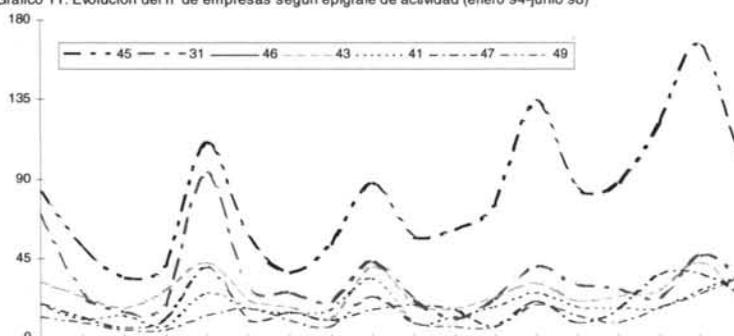
<sup>5</sup> En este sentido debemos aclarar que la información relativa a los obreros que suministra las altas empresariales en el I.A.E. es relativa exclusivamente a los empleados ligados directamente a tareas productivas, quedando al margen los empleados relacionados a actividades directivas o administrativas; teniendo presente estas consideraciones, podemos considerar que el tamaño medio por empleado de las nuevas empresas alicantinas es claramente inferior a la media europea, pero quizás no presentando una diferencia tan abultada.

TABLA I: TENDENCIAS DE LAS ACTIVIDADES INDUSTRIALES

EPÍGRAFE	RECTA DE TENDENCIA		EPÍGRAFE	RECTA DE TENDENCIA	
11	$Y = 0,0072X - 0,0131$	CRECE	36	$Y = 0,0908X + 0,0261$	CRECE
12	$Y = 0,031X - 0,183$	CRECE	37	$Y = -0,0114X + 3,0523$	DECRECE
15	$Y = 0,1486X - 0,4118$	CRECE	38	$Y = 0,0568X - 0,1503$	CRECE
16	$Y = -0,1135X + 3,8562$	DECRECE	39	$Y = 0,3086X + 0,3464$	CRECE
22	$Y = 0,0155X + 0,1307$	CRECE	41	$Y = 0,6512X + 12,536$	CRECE
23	$Y = -0,0949X + 4,2353$	DECRECE	42	$Y = 0,1507X + 4,7908$	CRECE
24	$Y = 0,1053X + 12,556$	CRECE	43	$Y = 0,0836X + 24,817$	CRECE
25	$Y = 0,0072X + 3,7647$	CRECE	44	$Y = 0,3901X + 3,8497$	CRECE
31	$Y = -0,6512X + 38,908$	DECRECE	45	$Y = 4,2704X + 39,209$	CRECE
32	$Y = -0,1713X + 6,2941$	DECRECE	46	$Y = -0,8421X + 39,333$	DECRECE
33	$Y = 0,1259X - 0,085$	CRECE	47	$Y = 0,7059X + 11,405$	CRECE
34	$Y = 0,1342X - 0,0523$	CRECE	48	$Y = 0,3498X + 9,9542$	CRECE
35	$Y = 0,033X + 1,3529$	CRECE	49	$Y = 0,8493X + 5,4314$	CRECE

Pasando a profundizar un poco más sobre las nuevas empresas industriales, veamos a continuación los principales rasgos que se observan entre los diversos sectores. Así, al realizar un estudio entre las actividades que las nuevas empresas desarrollan (Gráfico 11)<sup>6</sup>, se aprecia que prácticamente hay una actividad que presenta un patrón de comportamiento diferente al resto, y es la actividad relativa al epígrafe 45 (ver anexo 1). En cuanto al resto de actividades que no están representadas, en general se puede afirmar que presentan ligeros incrementos, pero mínimos, de tal forma que parece que se está produciendo una mayor diversidad industrial respecto a las nuevas empresas; no obstante, es difícil que el fuerte peso relativo que presentan ciertas actividades tradicionales pueda en un plazo reducido perder protagonismo; no obstante esta situación se presenta como optimista, pues un tejido diversificado puede hacer frente en mejores condiciones a situaciones de crisis.

Gráfico 11: Evolución del nº de empresas según epígrafe de actividad (enero 94-junio 98)



En concreto para las diversas actividades industriales, encontramos la siguiente tendencia en cuanto al número de empresas creadas, lo cual nos puede ayudar a comprender si ciertamente se está produciendo una renovación cualitativa del tejido industrial (Tabla 1).

Gráfico 12: Promedio de potencia instalada según epígrafe de actividad

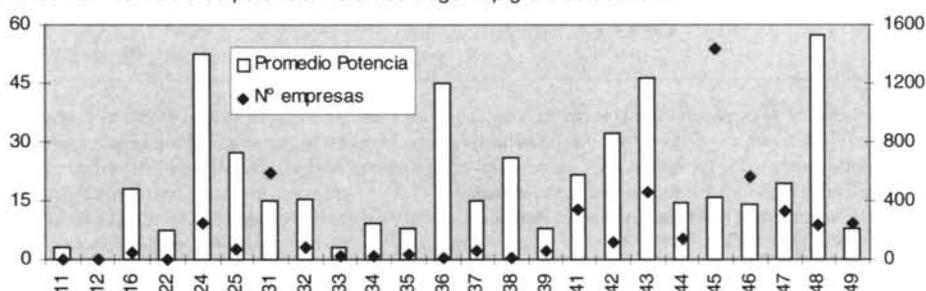
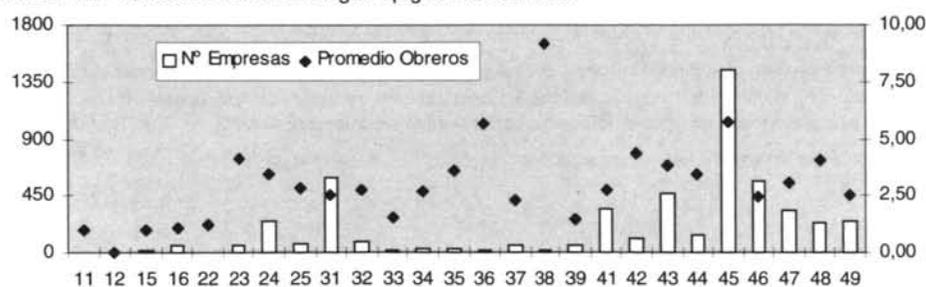


Gráfico 13: Promedio de obreros según epígrafe de actividad



De otro lado, como se desprende del Gráfico 12, el volumen de potencia media instalada, que podría ser considerada como un indicador del tamaño medio de la inversión requerida para iniciar la actividad, varía ampliamente de unas actividades a otras, no presentando un paralelismo con el número de empresas, por lo que podemos interpretar, al menos al nivel que nos permiten estos datos, que el volumen de inversión medio de entrada

<sup>6</sup> En este gráfico, queda representada la evolución trimestral de las actividades más representativas, en concreto aquellas que en su conjunto y en orden decreciente representan a un 76% de las nuevas incorporaciones.

en una actividad, no está condicionando o se presenta como una fuerte barrera de entrada, pues apreciamos que por ejemplo actividades con un tamaño medio de inversión (medido como estamos diciendo por la potencia instalada) inferior al que presenta la actividad 45, que es la actividad con mayor presencia de nuevas empresas, mantienen un número diverso de empresas. En consecuencia, parece que la barrera de entrada más fuerte es la efectiva presencia de una oportunidad en el mercado, más que el tamaño medio de la inversión requerida para desarrollar la actividad. Esta situación que acabamos de comentar parece trasladable igualmente al tamaño medio según los obreros (Gráfico 13), donde de nuevo no se aprecia un condicionamiento del tamaño medio al mayor o menor volumen de nuevas empresas.

Atendiendo a la titularidad de la actividad (Gráfico 14), las nuevas empresas se inclinan por el tipo societario, si bien no es nada despreciable las figuras de los autónomos y las comunidades de bienes. Pero podemos afirmar que el sector secundario muestra unas formas jurídicas radicalmente diferentes al sector terciario, donde en este último se denota con total claridad una mayor presencia de las formas personales frente a las societarias.

Gráfico 14: Titularidad de las nuevas empresas industriales

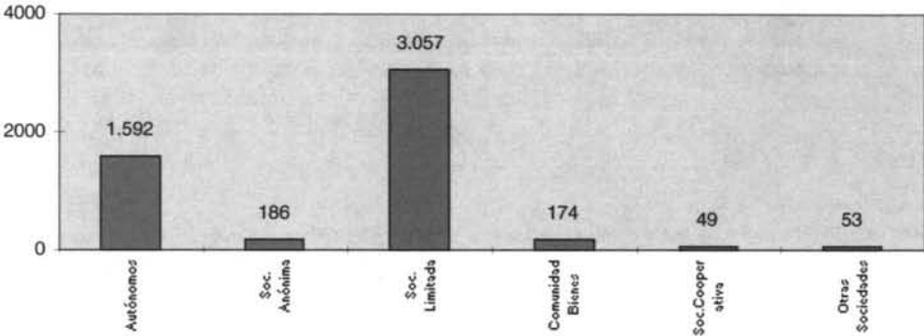
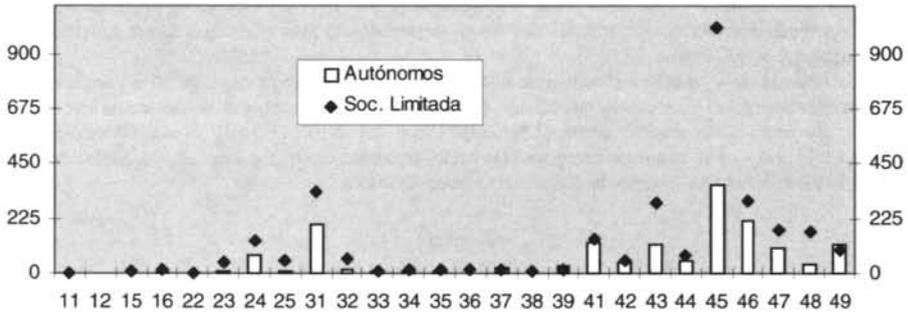


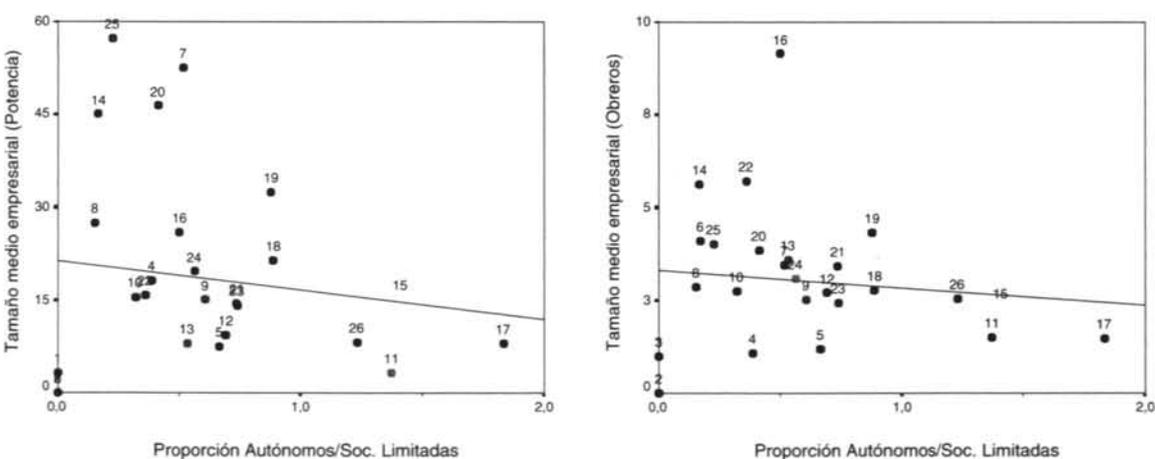
Gráfico 15: Comparación de opción Autónomo vs Soc. Limitada



No obstante, si bien la presencia del tipo societario, y en concreto el de la sociedad limitada es el más habitual, un análisis más profundo (Gráfico 15) revela que hay determinados epígrafes de actividad que mantienen una presencia similar del tipo no societario, y en concreto de autónomos.

Estas variaciones de presencia entre autónomos y sociedades limitadas entre las diversas actividades industriales queda influenciada por el tamaño medio de las empresas, tal y como se aprecia en el Gráfico 16, donde para cada actividad se presenta la relación que mantienen por un lado el tamaño medio en potencia instalada y la proporción que dicha actividad mantiene entre autónomos y sociedades limitadas; relación que está igualmente presente si tomamos el valor del tamaño medio medido por el número de obreros.

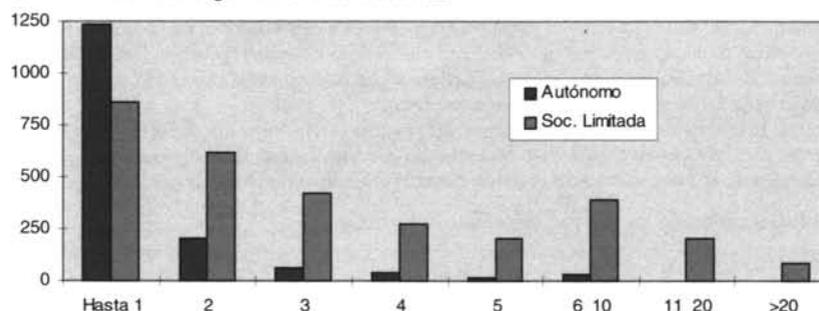
GRÁFICO 16: IMPLICACIONES DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL SOBRE EL TAMAÑO MEDIO Y LA TITULARIDAD EMPRESARIAL <sup>7</sup>



Finalmente (Gráfico 17), y por lo que respecta a la relación que se puede establecer entre el tamaño empresarial y la forma jurídica a adoptar, no queda duda de que prácticamente en cualquier caso la alternativa más elegida es optar por la sociedad limitada, salvo en el caso de tener un obrero, situación en la que sobresale la figura del autónomo. En este sentido, podemos preguntarnos que si dado que la ley permite crear sociedades limitadas unipersonales desde 1995, por qué no es la fórmula más adoptada.

<sup>7</sup> La numeración que aparece en los gráficos indica el número ordinal según quedan expuestos en el anexo 1. La potencia media de las actividades 15 y 23 (no recogida en el gráfico) es 2636 y 175 respectivamente.

Gráfico17: Titularidad según tamaño de la actividad



#### 4.- CONCLUSIONES

El fenómeno de la creación de empresas, tal y como expusimos al principio del trabajo, presenta un entramado complejo de relaciones que paulatinamente van siendo comprendidas y puestas de manifiesto. El buen desarrollo de estos logros no puede adquirirse sin comprobar la lógica teórica alcanzada con el tiempo, junto a los visibles resultados derivados de la investigación empírica. En este sentido, hemos pretendido poner de relieve el comportamiento del tejido empresarial delimitado a un área geográfica, para poder comprender los principales rasgos de aquellas empresas con las que podemos mantener un contacto más cercano.

Así, hemos apreciado que efectivamente el tejido empresarial, centrado en la provincia de Alicante y con las precauciones propias de los datos que suministran las fuentes de información disponibles, se presenta dinámico, pues prácticamente por cuatro actividades empresariales activas hay una que abandona el mercado. Junto a esto, no es nada despreciable el que una proporción muy elevada de las mismas desarrollen su actividad bajo un ambiente local/comarcal. Asimismo, también es significativo el mayor desarrollo del sector terciario frente al secundario, pero por el contrario éste último se presenta más estable respecto al otro.

Ahondando en el sector secundario, y fijándonos exclusivamente en las nuevas empresas creadas, observamos que: el inicio de la actividad queda condicionado, al margen de situaciones netamente comerciales, por restricciones legales; y una reducción en el tamaño medio empresarial. En este sentido parece igualmente que una vez detectada la oportunidad empresarial, las restricciones de un tamaño medio necesario para desarrollar y cubrir la oportunidad no impiden la generación de nuevas empresas, las cuales tienden a cubrir legalmente su actividad bajo formas societarias, como señal de búsqueda de una mayor estabilidad para el logro de sus objetivos empresariales.

#### ANEXO I:

EPIGRAFES I.A.E		Nº	EPIGRAFES I.A.E		Nº
1	EXTRACCIÓN COMBUSTIBLES SÓLIDOS	11	14	CONSTRUCCIÓN DE VEHÍCULOS Y TRANSPORTES	36
2	EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL	12	15	CONSTRUCCIÓN NAVAL	37
3	PROD. Y DISTRIB. DE ENERGÍA ELÉCTRICA	15	16	CONSTRUCCIÓN DE OTRO MATERIAL DE TRANSPORTE	38
4	CAPTACIÓN Y DISTRIB. DE AGUA	16	17	FABRICACIÓN DE INSTRUMENTOS DE PRECISIÓN	39
5	EXTRACCIÓN DE MINERALES Y PRIMERA TRANSFORMACIÓN	22	18	IND. DE PDTOS. ALIMENTICIOS Y BEBIDAS	41
6	EXTRAC. DE MINERALES NO METÁLICOS NI ENERGÉTICOS	23	19	IND. DE OTROS PRDTOS. ALIMENTICIOS Y BEBIDAS	42
7	IND. DE PDTOS. MINERALES NO METÁLICOS	24	20	INDUSTRIA TEXTIL	43
8	INDUSTRIA QUÍMICA	25	21	INDUSTRIA DEL CUERO	44
9	FABRICACIÓN DE PRODUCTOS METÁLICOS	31	22	INDUSTRIA DEL CALZADO Y VESTIDO Y OTRAS CONFEC.	45
10	CONSTRUCCIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO MECÁNICO	32	23	IND. DE LA MADERA Y DEL MUEBLE	46
11	CONST. DE MÁQ. DE OFICINA Y ORDENADORES	33	24	IND. DEL PAPEL Y ARTES GRÁFICAS	47
12	CONST. DE MAQUINARIA Y MATERIAL ELÉCTRICO	34	25	INDUSTRIAS DEL CAUCHO Y PLÁSTICO	48
13	FABRICACIÓN DE MATERIAL ELECTRÓNICO	35	26	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	49

#### 5.- BIBLIOGRAFÍA

- CONSELLERIA D'OCUPACIÓ, INDÚSTRIA I COMERÇ DE LA GENERALITAT VALENCIANA (1997): LA INVERSIÓN INDUSTRIAL REGISTRADA EN 1996. SERIE INFORMES.
- KENT, C. A., SEXTON, D. L. y VESPER, K. H. (Eds.) (1982): *ENCYCLOPEDIA OF ENTREPRENEURSHIP*. ENGLEWOOD CLIFFS, PRENTICE HALL, NUEVA YORK
- LOW, M. B. y MACMILLAN, I. C. (1988): «ENTREPRENEURSHIP: PAST RESEARCH AND FUTURE CHALLENGES», *JOURNAL OF MANAGEMENT*, 14, PÁGS. 139-162.
- EUROPEAN OBSERVATORY FOR SMES (1997). *FIFTH ANNUAL REPORT 1997*. REPORT SUBMITTED TO DIRECTORATE-GENERAL XXIII OF THE COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES.
- ROMANO, C. y RATNATUNGA, J. (1996): «A CITATION ANALYSIS OF THE IMPACT OF JOURNALS ON CONTEMPORARY SMALL ENTERPRISES RESEARCH», *ENTREPRENEURSHIP THEORY AND PRACTICE*, PRIMAVERA, PÁGS. 7-21.
- SEXTON, D. L. y SMILOR, R. W. (Eds.) (1986): *THE ART AND SCIENCE OF ENTREPRENEURSHIP*. MA: BALLINGER PUBLISHING, CAMBRIDGE.
- SHANE, S. (1997): «WHO IS PUBLISHING THE ENTREPRENEURSHIP RESEARCH?», *JOURNAL OF MANAGEMENT*, VOL. 23, Nº 1, PÁGS. 83-95.
- TIMMONS, J. A. (1986): «GROWING UP BIG: ENTREPRENEURSHIP AND THE CREATION OF HIGH POTENTIAL VENTURES», EN SEXTON, D. L. y SMILOR, R. W. (Eds.) (1986): *THE ART AND SCIENCE OF ENTREPRENEURSHIP*. MA: BALLINGER PUBLISHING, CAMBRIDGE, PÁGS. 223-240.