

Junio 2011

Cuaderno N° 14

CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN  
DE LA CÁTEDRA PRASA DE EMPRESA FAMILIAR

*“Fundamentos del modelo IR, Inteligencia relacional, como predictor del futuro pacto en la familia empresaria”*

*Autores: Doctora Maribel Rodríguez Zapatero*

*Diplomada Magdalena Rodríguez Jiménez*

*Doctor José Javier Rodríguez Alcaide*

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

# **Fundamentos del modelo IR,** INTELIGENCIA RELACIONAL, COMO PREDICTOR DEL FUTURO PACTO EN LA FAMILIA EMPRESARIA

**Profesora Dr. Maribel Rodríguez Zapatero\***

**Doña Magdalena Rodríguez Jiménez\*\***

**Profesor Dr. José Javier Rodríguez Alcaide\*\*\***

**Junio 2011**

\*Dr. en Ciencias Económicas y Empresariales. Colaboradora de la Cátedra PRASA de Empresa Familiar de la Universidad de Córdoba. E-mail: [es3rozai@uco.es](mailto:es3rozai@uco.es)

\*\*Diplomada en Ciencias Económicas y Empresariales. Secretaria de la Cátedra PRASA de Empresa Familiar.  
E-mail: [pu2rojim@uco.es](mailto:pu2rojim@uco.es)

\*\*\*Catedrático Emérito de la Universidad de Córdoba. Director de la Cátedra PRASA de Empresa Familiar de la Universidad de Córdoba. E-mail: [pa1roalj@uco.es](mailto:pa1roalj@uco.es)

## ÍNDICE

INTRODUCCIÓN .....	4
BASES PARA DISCERNIR .....	7
¿QUÉ ES SEMÁNTICAMENTE LA PREDICCIÓN? .....	9
¿QUÉ LÓGICA TIENE ESTE MODELO? .....	10
¿QUÉ ES ENTENDIBLE EN EL MODELO PREDICTIVO? .....	10
¿ANTICIPACIÓN O PREDICCIÓN? .....	11
¿QUÉ CONDICIONES DEBEN DARSE PARA QUE DESDE EL MODELO SE PUEDA HACER UNA PREDICCIÓN RACIONAL? .....	12
EL PRAGMATISMO DE LOS INVESTIGADORES .....	14

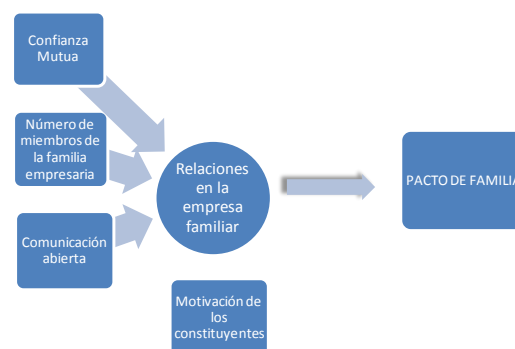
## INTRODUCCIÓN

Los autores de este trabajo han desarrollado una investigación sobre inteligencia relacional como moderadora de la probabilidad de que una familia empresaria firme un pacto (protocolo familiar) en relación a la empresa o empresas de la familia<sup>1</sup>. Se pretende analizar esta contribución desde la concepción filosófica-metodológica de la ciencia desde las líneas filosóficas explicitadas por H. Reinchenbach y, en parte, por los condicionantes diseñados y enumerados por M. Rescher. Para ello se aborda el concepto de predicción de ambos filósofos así como su ontología, epistemología y metodología para explicitar la anticipación de un acontecimiento o de una probable realidad.

Nuestra investigación propone un modelo del que se puede predecir en probabilidad la consecución de un pacto en relación a la empresa familiar por parte de los constituyentes de la familia empresaria. La diagramación de este modelo es la siguiente:

<sup>1</sup> Rodríguez Zapatero, M. Rodríguez Jiménez, M y Rodríguez Alcaide, J.J.2010. "Inteligencia relacional como fundamento del pacto en la familia empresaria". Capítulo 2 del libro de los mismos autores. "interpretación de la familia empresaria". Colección Cátedra PRASA de Empresa Familiar. Universidad de Córdoba. España.

**Figura I: Modelo básico para un acuerdo familiar**



Nuestra hipótesis es la siguiente:

H1: Si el paradigma relacional es elevado así como la afabilidad de sus componentes la predictibilidad de alcanzar un pacto explícito es elevada.

H2: Si el número de constituyentes es elevado y la empresa está en fase de sociedad fraternal y/o primos hermanos, el nivel de habilidad relacional disminuye y también el grado de confianza relacional por lo que la predictibilidad de alcanzar un pacto es baja.

Con el objeto final de llegar a un modelo que estime la probabilidad de consensuar un pacto familiar según la inteligencia relacional mostrada por los miembros de la familia empresaria, comenzamos con un análisis de correlaciones entre las variables bajo estudio (confianza, comunicación y motivación) (Ver figura II)

**Figura II: Matriz de correlación**

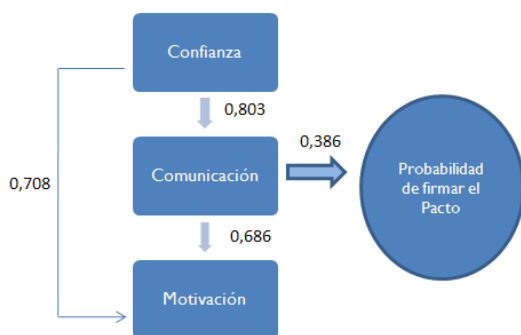
	Confianza	Comunicación	Motivación
Confianza	1,000	<b>0,803</b>	<b>0,708</b>
Comunicación	<b>0,803</b>	1,000	<b>0,686</b>
Motivación	<b>0,708</b>	<b>0,686</b>	1,000

En negrita, valores significativos (fuera diagonal) al umbral alfa=0.050

Todas las variables del modelo, confianza, comunicación y motivación, muestran correlaciones elevadas y significativas desde el punto de vista estadístico, siendo la mayor de ellas la existente entre comunicación y confianza con valor **0,803**.

En base a los resultados anteriormente obtenidos el modelo básico se diagrama de la siguiente forma:

**Figura III: Modelo básico encontrado (Coef. Correlación de Pearson)**



La investigación buscaba evaluar la predictibilidad de un pacto explícito en la familia empresaria según el nivel de las variables “confianza mutua” y “comunicación o habilidades para la

comunicación” y “Motivación” de los constituyentes.

Para estimar el modelo utilizamos el ajuste Logit. El modelo LOGIT es un modelo de análisis de respuesta a nivel individual. Ayuda a analizar y explicar la opción tomada por un individuo. Es un modelo que nos da la probabilidad de que un individuo tome una opción frente a otra. Trasladado este modelo a la situación que nos ocupa, el modelo siguiente nos indicará la probabilidad de que una empresa familiar llegue a consensuar el protocolo familiar.

**Probabilidad de pacto=**

$$\frac{1}{1+e^{-(0.355 \text{ Comunicación})}}$$

La variable dependiente, probabilidad de firma, se regresionó utilizando como variables explicativas, la comunicación, la confianza y la motivación mostrada por los miembros familiares.

El modelo Logit se aplicó a 21 empresas familiares que habían consensuado y firmado su protocolo familiar o lo habían rechazado.

## Figura IV: Modelo logístico de probabilidad de firma del protocolo familiar

### Coefficient Estimates [segment 1]

Coefficient estimates of the Choice model. Coefficients in bold are statistically significant.

Variables / Coefficient estimates	Coefficient estimates	Standard deviation	t-statistic
confianza	0,05936018	0,095451836	0,621886207
comunicación	<b>0,385380232</b>	0,107534499	3,583782288
motivación	-0,315612824	0,263890609	-1,195998694
Const-1	-2,67713168	0,694874095	-3,852685973
Baseline		n/a	n/a

Como se observa en la figura anterior la única variable explicativa con parámetro estadísticamente significativo es la **comunicación**. Ahora bien, no podemos olvidar que la comunicación está directamente correlacionada con la confianza y la comunicación como se ha indicado anteriormente en la figura II.

Con el modelo ajustado se calcularon las probabilidades de firma de protocolo para las 21 empresas de la muestra que firmaron o rechazaron el pacto familiar.

Se debía establecer un nivel de exigencia a nuestro modelo, consistente en determinar la probabilidad techo o probabilidad a partir de la cual consideraríamos que la empresa familiar firmaría el protocolo.

Para una probabilidad del 50%, todas las empresas que obtuvieran un valor igual o superior al 50% firmarían o consensuarían su pacto familiar. Tan solo tres empresas con probabilidad de firma baja (0.48), (0.32) y (0.34) firmaron el protocolo familiar.

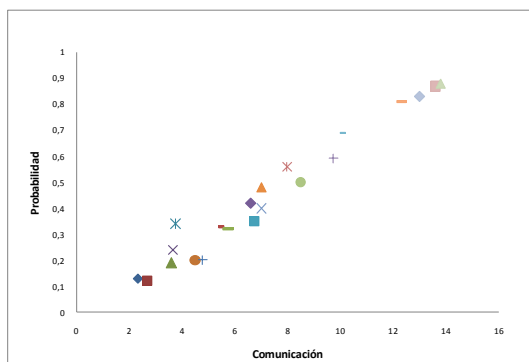
El valor que puede tomar la variable comunicación oscila entre 0 y 16

## Figura V: Relación Comunicación-Probabilidad de firma de protocolo

Empresa	Comunicación	Probabilidad
e12	2,33	0,13
e24	2,67	0,12
e23	3,6	0,19
e8	3,67	0,24
e25	3,75	0,34
e10	4,5	0,2
e2	4,8	0,2
e16	5,4	0,33
e11	5,75	0,32
e7	6,6	0,42
e15	6,75	0,35
e1	7	0,48
e17	7	0,4
e3	8	0,56
e5	8,5	0,5
e9	9,75	0,59
e18	10	0,69
e13	12,33	0,81
e4	13	0,83
e14	13,61	0,87
e19	13,8	0,88

Esta tabla queda diagramada en el gráfico siguiente:

## RELACIÓN COMUNICACIÓN-PROBABILIDAD



En el gráfico anterior se observa cómo conforme el valor del eje de la comunicación es más cercano a 16 (valor máximo que puede tomar esta variable) la probabilidad de firma del protocolo familiar es superior.

### BASES PARA DISCERNIR

Nos interesa discutir si desde el punto de vista filosófico metodológico esta investigación tiene valor y fundamentos suficientes como para aceptar el modelo de predictibilidad del pacto familiar empresarial encontrado.

Predecir es un objetivo también científico y, una vez verificada la predicción o no, sirve de test para dirimir si un enunciado es o no científico y para evaluar el enunciado científico. En nuestro caso, nuestro enunciado científico es que a través del nivel de inteligencia relacional, comunicación-

confianza, se puede predecir la probabilidad de un pacto en el seno de una familia empresaria. Nuestra investigación sobre inteligencia relacional como predictor del pacto sirve tanto para explicar como para predecir, cuestiones entrelazadas según, W. J. Gonzalez, 2010<sup>2</sup>.

Nuestra metodología se basa en la verificabilidad dentro del empirismo lógico y siguiendo la teoría frecuentista de la probabilidad, como predicción científica de lo no observable que en nuestro caso es el posible pacto familiar sobre la continuidad de la empresa de la familia. El significado de las leyes científicas nunca depende por completo de la experiencia pasada sino que también tienen relación con el futuro, cuya absoluta inverificabilidad es clara.

En nuestra investigación sobre inteligencia relacional y pacto familiar se resalta el nexo entre inducción y probabilidad pues ambas van de la mano de la predicción del futuro pacto familiar. La probabilidad es esencial para nuestra proposición acerca del futuro y posible pacto, pues el carácter predictivo de nuestro modelo no puede

<sup>2</sup> W.J. González. 2010. "La predicción científica". Ed. Montesinos, Colección Ensayo. ISBN. 978-84-92616-81-7.

ser entendido sin el concepto de probabilidad.

Toda la ley científica incluye predicciones acerca del futuro, dentro de ciertas condiciones dadas, y no sólo a partir de enunciados protocolares repetidos. Por eso nuestra investigación sobre “Inteligencia relacional y pactos en la familia empresaria” no es meramente un informe de experiencia o de casos personales pasados sino que también es, invariablemente, una predicción de experiencias perceptivas futuras.

La ciencia según Reichenbach, 1938<sup>3</sup>, mira el futuro desde la perspectiva de la probabilidad de cómo se comportarán las cosas en el futuro respecto de la firma de un pacto, dadas unas condiciones (comunicación y confianza) y un pasado.

La inducción es un buen procedimiento para obtener proposiciones de futuro que, ineludiblemente, han de estar basadas en la teoría de la probabilidad, pues cuando los autores de este trabajo enuncian una proposición acerca del futuro de la familia empresaria, conocida la inteligencia relacional familiar, nunca

pretenden que la proposición sea ciertamente verdadera. Los autores buscan proposiciones próximas a la verdad, lo que depende del grado de control de las variables comunicación, confianza y motivación y de la fase en que se encuentre la familia empresaria. Los autores de este trabajo con su modelo de inteligencia relacional no pretenden pronosticar lo que con probabilidad determinada será el futuro de una familia empresaria dada ni tampoco predecir, pero si anticipar o prever lo que pudiera ocurrir a esa familia, pues la base en la que se fundamenta es falibilista.

Las probabilidad es guía para emitir juicios acerca del futuro y esta probabilidad **per se** rechaza los papeles que juegan la verdad y la falsedad. En nuestra investigación, verdad y falsedad están reemplazadas por una escala de continua probabilidad, propia del modelo logit. Los autores proponen contrastar hipótesis a través de juicios de probabilidad, bajo los principios de la teoría probabilística del conocimiento.

Las predicciones, que a través del modelo logit hacen los autores, requieren de un soporte empírico y adquieren una probabilidad, alta o baja,

---

<sup>3</sup> H. Reichenbach. 1938. “Experience and prediction. An analysis of the foundations and the structure of knowledge”. The University of Chicago Press.



de ser correctas, a tenor de la información disponible de cada familia empresaria. Por eso, los autores han ido mejorando la probabilidad sobre la predicción del pacto familiar a medida que conseguían más información sobre familias y variables a controlar. Es obvio que lo que le pueda suceder en el futuro a una familia empresaria puede ser predicho solo sobre la base de una información comprensiva que abarque el acontecer en su conjunto, pues la predicción descansa metodológicamente en la validez de la inducción.

### **¿QUÉ ES SEMÁNTICAMENTE LA PREDICCIÓN?**

Los autores de “Inteligencia relacional y pacto en la familia empresaria” no pronostican sino que más bien anticipan un futuro desarrollo contractual entre los constituyentes de una familia empresaria, sobre la base de la información disponible en ese momento, científica o no, pero obviando todo determinismo.

La anticipación científica, como clase de predicción científica, es una predicción cualificada. La anticipación no pretende disminuir el error de predicción, en

tanto que el pronóstico si intenta, según se acerca ese futuro, disminuir el error de la predicción. La anticipación científica se entiende como una predicción derivada de una teoría científica que, tiene elevada probabilidad de verificarse. Los autores elaboran la teoría de que una familia empresaria, dotada de elevada inteligencia relacional, presenta alta probabilidad de llegar a consensuar un pacto sobre la continuidad empresarial y el papel que van a jugar los firmantes del pacto. Su anticipación es una especie de predicción científica, porque esa anticipación no descansa en una clara intuición sobre el futuro de la familia, ni en un nuevo conocimiento práctico del pacto ni tampoco en el acierto de anticipaciones anteriores.

La anticipación que los autores realizan, basándose en el control de las variables y en el modelo logit, es como una apuesta en el marco de un instrumento metodológico. Así que los autores prevén su anticipación en probabilidad de futuro. No buscan la verdad sino la certeza pertinente a la subjetividad

## ¿QUÉ LÓGICA TIENE ESTE MODELO?

La lógica del modelo diagramado y cuantificado en una ecuación logit se basa en la naturaleza de una apuesta, puesto que cumplir las condiciones suficientes para conseguir una proposición verdadera no está en las manos de los investigadores. Comunicación y confianza elevadas son condiciones necesarias pero no suficientes para anticipar que los familiares llegarán a firmar un pacto.

La inducción utilizada por los investigadores es un instrumento para anticipar el futuro de una familia empresarial, siguiendo la lógica de Reichenbach, 1938<sup>4</sup>. En cada intento y en cada familia los autores del modelo repiten la apuesta mejor, pues las condiciones necesarias para apostar están en sus manos, aunque no están las suficientes. La inducción supone, pues, anticipación y posterior corrección; esto permite a los autores hacer inferencias correctas a partir de la observación de la inteligencia relacional de la familia empresarial estudiada a fin de llegar al

---

<sup>4</sup> H. Reichenbach, 1938. "Experience and Prediction" *ibídem*, pp.359.

fenómeno aún no observado de la probabilidad de consenso. Es decir, desde la inducción no se han predicciones verdaderas de futuros eventos. Dice Reichenbach que todo método de predicción se puede mejorar sin ni siquiera saber si la predicción es posible.

La inferencia inductiva de los autores del modelo analizado es aceptable o permisible, no porque sea autoevidente, sino porque es un instrumento de predicción diseñado para conducir al éxito, si este éxito es factible. La frecuencia observada del pacto familiar empresarial, a partir de la cual se comienza, es la base de la inferencia de probabilidad que arroja el modelo. Cada vez que una familia alimenta el modelo, este se modifica con la nueva información, para hacer inferencia.

## ¿QUÉ ES ENTENDIBLE EN EL MODELO PREDICTIVO?

El conocimiento de los autores sólo tiene carácter aproximativo, de modo que cuando avanzan un conocimiento predictivo aumenta esa índole aproximativa, dado que el futuro de

cada familia es desconocido. Por eso, la probabilidad es la forma esencial de cada juicio emitido concerniente al futuro de esa empresa familiar.

La certeza en este caso primacía sobre la verdad, puesto que en ciencia no existe verificación absoluta sin falsación absoluta. Esta primacía de la certeza parte del supuesto de probabilidad que muestra el logit. Interesa más los valores de probabilidad de las proposiciones acerca del futuro posible pacto familiar que nacen del modelo logit.

Para los autores de “Inteligencia Relacional y Pacto Familiar” la predicción es un objetivo en sí mismo y el método de predicción mejora cada vez que se replica el análisis o se repite con una nueva familia. La predicción del modelo se deriva a partir de frecuencias observadas en el pasado, bajo el supuesto de que estas frecuencias se mantendrán aproximadamente en el futuro, de las que cabe garantizar una fiabilidad absoluta. Según el tipo de evento a predecir (pacto, no pacto) se puede hacer una previsión, una predicción, una anticipación, lo que va a depender del grado de control de las variables, que defieren según el tipo de evento.

El modelo, creen los autores que aporta conocimiento y no mera información. No son meros datos sino conocimiento que nace del análisis de esos datos. Al acercarse los autores a la realidad de cada familia empresaria se hacen empíricos en el sentido de describir la realidad en cada familia, según declaran sus constituyentes. Los autores no buscan la verdad sino un mayor apoyo a la certeza mediante la cuantificación de probabilidades objetivas. Parece que los autores lo que pretenden es empíricamente encontrar un método instrumental para poder anticipar o predecir.

## ¿ANTICIPACIÓN O PREDICCIÓN?

Siguiendo la lógica y epistemología anteriores el método utilizado interconecta predicción con inducción y probabilidad; así que el método usado en este trabajo es, en primer lugar, inductivo y luego probabilístico de acuerdo con la teoría de la probabilidad de Reichenbach. Cuando se predice, el conocimiento no es observacional como sucede cuando se observan fenómenos del pasado. En el modelo logit utilizado existe asimetría entre explicar el pasado

y predecir el futuro de una familia de la que se conoce su inteligencia relacional. En las investigaciones de los autores hay post-dicción y puede existir predicción. Con el instrumento “Inteligencia relacional” los investigadores acumulan información y enriquecen el conocimiento y mediante el modelo, como instrumento, pueden:

1. Anticipar el futuro de una familia empresaria partiendo del conocimiento actual; es decir, pueden predecir o anticipar algo que puede acontecer objetivamente. Todo ello deriva de la frecuencia observada en el pasado, suponiendo que esta frecuencia se mantendrá en el futuro.
2. Predecir, haciendo anticipaciones esencialmente corregibles, pues al practicar el ensayo y el error, se retroalimenta el modelo. Cada enunciado predictivo es una tentativa que puede resultar falsa.
3. Apostar sin seguridad, pues la apuesta incluye incertidumbre, dado que el futuro es menos definitivo que lo que fue el pasado. Apostar es una expectativa más que una realidad, correcta aunque no verdadera.

**¿QUÉ CONDICIONES DEBEN DARSE PARA QUE DESDE EL MODELO SE PUEDA HACER UNA PREDICCIÓN RACIONAL?**

Los autores aceptan que existen dificultades para proporcionar predicciones fiables. La pregunta clave es la siguiente: ¿Cómo evitar el error predictivo o al menos disminuir el error predictivo del modelo para así eludir el escepticismo metodológico acerca del mismo? Nicholas Rescher, 1998<sup>5</sup> señala que la predicción racional se hace posible cuando el futuro se puede anticipar por sus pautas de estabilidad discernibles desde el pasado y el presente. Para Rescher la predicción racional exige las tres siguientes precondiciones:

1. Disponibilidad de datos que provengan de información relevante del pasado y del presente y que se obtienen de modo exacto y fiable.
2. Discernibilidad de pautas que se identifican en el conjunto de datos.
3. Estabilidad en las pautas, lo que presupone un rasgo estructural que

---

<sup>5</sup> Rescher. N. 1998. “Predicting the future”. State University of New York. Press. N.Y. USA.

cabe esperar continuará en el futuro, lo que da consistencia a la predicción.

Los autores piensan que en su modelización se dan al menos estas tres condiciones; es decir, disponen de datos fiables, de los que se pueden discernir pautas de inteligencia relacional que pueden ser estables en el futuro o que incluso pueden mejorar.

La predicción que a través del modelo hacen los autores no es estimativa sino discursiva o inferencial, pues procede de un cierto modo de razonar que sigue reglas específicas. Los autores infieren de una elevada inteligencia relacional una alta probabilidad de alcanzar el consenso en la familia. La inferencia que hacen los autores no es una proyección de tendencias sino una inducción nacida de un modelo consistente.

Obviamente, cuando, como en esta investigación, se trata de fenómenos humanos y sociales es necesario contemplar la presencia del indeterminismo pues en asuntos humanos existe diversidad de variables abiertas al futuro. El error predictivo del modelo está asociado no sólo a variables endógenas (comunicación, confianza y motivación) sino también a variables del entorno no controladas.

---

Como en cualquier proceso científico para la predicción se deben reconocer limitaciones. Límites epistemológicos que depende del cognoscente (investigadores) y ontológicos (realidad independiente de la mente), pues el futuro está abierto a un desarrollo indeterminado. Claro está que los límites de los investigadores así como la realidad conocida inciden en el método para predecir. Es clave reconocer que los investigadores tienen una racionalidad limitada que influye en el proceso, así como los agentes familiares que buscan este pacto. El modelo para predecir tiene limitaciones que nacen de la volatilidad cognitiva de los familiares que intentan consensuar el pacto así como la posibilidad del azar durante el proceso y también la elección arbitraria que carece de fundamento racional.

Los autores reconocen los datos, aunque obtenidos mediante una escala de Likert, forman un conjunto borroso o difuminado y ello es una limitación al modelo. Así como que la muestra no alcanza suficiente tamaño como para inferir sin error en probabilidad. Lo que no existe es incapacidad inferencial pues en la investigación está presente el necesario razonamiento.

## EL PRAGMATISMO DE LOS INVESTIGADORES

El modelo es racional y objetivo, pero en su predicción de futuro los autores reconocen lo siguiente:

- a. Que el conocimiento científico que aportan está modulado por la falibilidad; es decir, la información input del modelo es imperfecta, mejorable, lo que no significa escepticismo sino falibilismo.
- b. Que, con el tiempo los investigadores, acumulando más información, el modelo podrán perfeccionar.
- c. Que el idealismo es insostenible en cualquier investigación, pues la realidad sobrepasa nuestro modo de pensarla.
- d. Que es crucial el pragmatismo, de modo que el modelo se evaluará a tenor de la capacidad de producir éxitos en el dominio de la predicción; como ya señala Rescher, 1978<sup>6</sup>.

Desde ese pragmatismo los autores continuarán acumulando información y mejorando el control de las variables para predecir en probabilidad con mayor grado de acierto.

---

<sup>6</sup> Rescher. N. 1978. "Scientific Progress. A Philosophical essay on the economies of research in natural science". Blackwell. Oxford. Y en 1984. "The limits of Science". University of California. Press. Berkeley, Ca.

## **Serie: Investigación**

### **Enero 2005**

*“Los factores claves para un pacto en la familia empresaria”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero

### **Junio 2005**

*“Teoría descriptiva de la empresa familiar cordobesa”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Enero 2006**

*“Los procesos cognitivos de los constituyentes a la hora de consensuar su protocolo familiar”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Junio 2006**

*“La empresa familiar: implicación y logro de sus constituyentes”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Enero 2007**

*“La constelación de la red familiar relacional”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Junio 2007**

*“Transparencia informativa y conflictos de funcionalidad en la empresa familiar”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Enero 2008**

*“El padre líder en la Empresa Familiar”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Junio 2008**

*“Comportamiento carismático del padre líder en la Empresa Familiar y actitudes de los hijos como subordinados”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Enero 2009**

*“El género femenino en la empresa familiar cordobesa”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Junio 2009**

*“El triángulo climático de la empresa familiar: Del análisis del Caso a la Teoría”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Enero 2010**

*“La implicación en la familia o en la empresa y su relación con la cooperación y la percepción del logro”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

## **Junio 2010**

*“El capital intangible en la familia empresaria de Córdoba”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

## **Enero 2011**

*“La Empresa Familiar Cordobesa”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

## **Serie: Reflexión**

### **Octubre 2005**

*“El economista y el género femenino”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Marzo 2006**

*“Marco conceptual y liderazgo en la empresa familiar”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Octubre 2006**

*“Comunicación en la empresa familiar”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez. Don Antonio J. Sánchez Crespo

### **Marzo 2007**

*“El factor familia en la organización de la empresa familiar”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez. Don Antonio J. Sánchez Crespo

### **Octubre 2007**

*“El relevo generacional en la empresa familiar”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Marzo 2008**

*“La estructura reticular de la familia empresaria”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez. Don Antonio J. Sánchez Crespo.

### **Octubre 2008**

*“Conceptos previos al protocolo familiar y su esencia filosófica”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez. Don Antonio J. Sánchez Crespo

### **Marzo 2009**

*“Visión sicodinámica de la familia empresaria”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Octubre 2009**

*“La organización y toma de decisiones en la familia empresaria”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Marzo 2010**

*“La familia empresaria ante la crisis económica”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Octubre 2010**

*“Sucesión en tiempos de crisis”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.

### **Marzo 2010**

*“Visión Antropológica de la Familia Empresaria”*

Autores: José Javier Rodríguez Alcaide. Maribel Rodríguez Zapatero. Magdalena Rodríguez Jiménez.



La Cátedra PRASA de Empresa Familiar fue creada por acuerdo entre la Confederación de Empresarios de Córdoba (CECO) y la Universidad de Córdoba (UCO) y financiada por la Fundación Grupo PRASA de Córdoba.

Después de diez años de análisis e investigación sobre la empresa familiar de la provincia de Córdoba (España), ámbito de actuación de CECO y UCO, se dispone de material de base para desarrollar una incipiente investigación sobre esta población.

Consecuentemente, en estos Cuadernos de Investigación aparecerán dos veces al año las aportaciones que la Cátedra PRASA realice como resultado de sus líneas de investigación.



EDITA: CÁTEDRA PRASA DE EMPRESA FAMILIAR  
DIRECCIÓN: EDIFICIO PEDRO LÓPEZ DE ALSA  
C/ ALFONSO XIII, 13  
14071 CÓRDOBA  
TELFO: 957-218747/ 957-212063