



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA  
SECRETARIA DE CIENCIA Y TECNOLOGIA E INSTITUTOS DE INVESTIGACIONES

# ACTAS

*Jornadas Anuales*

*Investigaciones en la Facultad de  
Ciencias Económicas y Estadística*



**Caila, María de las Mercedes**

**Leda, Ayelén Cecilia**

**Pérez, Sebastián**

**Ulla Irigoyen, Verónica Liliana**

*Instituto de Investigaciones y Asistencia Tecnológica en Administración, Escuela de Administración*

## **EMPRESA Y TECNOLOGÍA. ESTUDIO COMPARATIVO DE LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICA EN TRES CASOS DE LA CIUDAD DE ROSARIO**

### **RESUMEN:**

Este trabajo analiza las relaciones entre el sistema social interno de las organizaciones, y sus variaciones estructurales, en atención a la forma jurídica adoptada. A partir de esta descripción, se constata el impacto que provoca en ellas la recepción de las innovaciones tecnológicas. En trabajos anteriores, se han observado organizaciones con diferentes estructuras relacionadas a regímenes de propiedad diversos, donde se pudo observar como este factor puede favorecer, o bien generar internamente condicionamientos en el momento de la recepción y la aplicación de un cambio o innovación tecnológica.<sup>1</sup>

**Palabras claves:** Sistema social empresarial. Innovación tecnológica. Estructura organizacional.

### **Abstract**

This paper analyzes internal social system relations and its structural variations in three cases of different organizations considering their property regime. Our aim is to describe impact on technologies and innovation acceptance. On previous works we have considered that there is a link between structure and property regimes. Some configurations could foster or boost innovation adoption. Furthermore there are also property regimes and structure configuration at organizations that builds barriers against change and technology innovation.

**Keywords:** Social organization system. Innovation. Technology. Structure.

### **Introducción:**

Este trabajo de investigación se encuentra en las etapas iniciales, por tanto las actividades desarrolladas al presente se han centrado en la profundización de conceptos del marco teórico y el análisis de las primeras observaciones de campo. Recuperando algunos trabajos a partir de experiencias anteriores que igualmente han permitido su

---

<sup>1</sup> Trabajo elaborado en el marco del Proyecto ECO 80020180200032UR titulado "Sistema social empresarial y las innovaciones tecnológicas. Estudio comparativo en tres empresas de la misma rama de actividad con distintos regímenes de propiedad"



presentación en actividades científicas organizadas por la Universidad Nacional de Rosario.

Las organizaciones se constituyen en espacios socioeconómicos donde se desarrollan las actividades relevantes de la vida cotidiana, sociales y productivas desde inicios de la modernidad. Así, estas formaciones sociales se han convertido en un ámbito que facilita el logro de la mayoría de los objetivos de las comunidades y de sus miembros individualmente considerados.

Organizar significa generar reglas generales o duraderas dirigidas a un fin que es conocido por los miembros. De este modo, una organización debe necesariamente poseer estos parámetros, ya que las actividades deben estar definidas y reconocidas, aun con diversidad en mecanismos y reglamentaciones ya que no puede existir la improvisación total. (Mayntz, R.; 1986).

Las organizaciones son entendidas como entidades sociales que se encuentran en un entorno que le impone reglas, entre las cuales se encuentran los condicionamientos derivados tanto de su propia estructura (que incluye diseño, tecnologías, etc.), como lo derivado del régimen de propiedad vigente.

Las organizaciones empresariales actúan en mercados, y estos son resultados de relaciones sociales e históricas complejas entre actores diversos. Para que estos actores interactúen es necesario que lleguen a principios de acuerdos en varios aspectos respecto a los bienes y productos; principalmente en lo referente a la ponderación de los objetos del intercambio, pero a su vez es de relevancia la organización de las relaciones entre los agentes, ya que son vitales para toda planificación y evaluación. De este modo, es también importante reconocer las modalidades en que se interrelacionan esos agentes, que deben constar de reglas y normas colectivas diversas correspondientes a estructuras legales reguladas por el Estado para tener confiabilidad entre las partes.

Usualmente el problema del mercado se ha restringido a considerarlo como el encuentro entre la oferta y la demanda entre actores racionales, los que, de no interponerse imperfecciones se mueven en situaciones de equilibrio. Pero la realidad es que siempre existen restricciones y condicionamientos (jurídicos, políticos, culturales, entre otros), y existen también vinculaciones a lo cognitivo del individuo, las valoraciones subjetivas y sociales respecto a un objeto o situación. Es decir que una pluralidad de elementos se interpone entre la oferta y demanda, para que sea considerado una construcción social. En realidad, podemos hablar de una construcción social de la oferta y una construcción social de la demanda porque son distintos objetos (De la Garza, 2000:11-12). Esta concepción es significativa en la consideración del mercado como un fenómeno social.

En la Sociología Clásica, Durkheim incluye la idea de mercado dentro del concepto de institución porque revela el efecto socializador de los intercambios comerciales de las sociedades capitalistas. Como los actores económicos realizan actividades en el marco de una regulación contractual, deben respetar reglas sociales elaboradas colectivamente que imponen límites a sus propios intereses. El problema que observa es respecto a la estabilidad de esta institución en cuanto depende de las relaciones de intercambio de sus miembros. Para este autor el mercado puede ser visto como un sistema institucional complejo poseedor de una estructura duradera, que además de enmarcar las acciones en los intercambios asegura una relativa continuidad e identidad en las relaciones entre los



agentes económicos.<sup>2</sup>

Por tanto, se considera de relevancia en este trabajo de investigación, reconociendo factores sociales y la especificidad del contexto de las organizaciones, evaluar la coordinación interna a partir de condicionamientos y modalidades de coordinación.

### **Metodología:**

Este trabajo tiene un enfoque mixto, ya que utiliza herramientas tanto cualitativas como cuantitativas para relevar la información sobre las distintas actitudes organizacionales ante la innovación e incorporación de tecnologías en entidades de comercialización de productos alimenticios, seleccionados según los diferentes regímenes de coordinación interna.

En cuanto al enfoque cualitativo, se utilizarán como fuentes primarias entrevistas semiestructuradas a informantes claves para acceder al espacio simbólico, cultural de los actores sociales, donde cada uno pueda expresar su opinión sobre los ejes planteados. Cabe destacar que estos últimos constituyen situaciones que manejan cotidianamente de manera práctica y en la mayoría de los casos no se ha reflexionado sobre los mismos, teniendo la investigación una finalidad exploratoria de sus vivencias. Para ello, se utiliza predominantemente modelos en los cuales es necesaria la interpretación y la comprensión.

Por otro lado, en torno al enfoque de tipo cuantitativo, se realizarán encuestas a diversos actores organizacionales para obtener la información sobre el problema de estudio y sacar las conclusiones que se correspondan a los datos recogidos. Los mismos estarán agrupados en forma de cuadros estadísticos, haciéndose más comprensible la medición de las variables en estudio, trabajando con ellas con mayor precisión.

### **Las formas jurídicas**

Nacemos y morimos dentro de organizaciones, somos educados, trabajamos y empleamos gran parte del tiempo libre en ellas (Etzioni, A; 1991). Las sociedades modernas resultaron el primer paso hacia la sociedad de organizaciones, ya que éstas permiten a los hombres coordinar actividades para logro de fines diversos y cambiantes. Sin embargo no es sencillo poder definir las posibilidades de una organización, dada la complejidad que la constituye respecto a funciones y cultura, solamente desde el punto de las regulaciones jurídicas. En este sentido, se entiende que la regulación jurídica es uno de los aspectos de una organización, pero no es posible reducir la vida de una sociedad en micro, noción equivalente a una empresa, a un conjunto de normativas y regulaciones. Aun con estas consideraciones, es importante para la vida social y económica de las organizaciones contar con marcos reconocidos y aceptados, los cuales les permiten márgenes de acción puntuales que permiten dotar de garantías frente a resguardos

---

<sup>2</sup> “Ahora bien, donde quiera que existe el contrato, se halla sometido a una reglamentación que es obra de la sociedad y no de los particulares, y que cada vez se hace más voluminosa y más complicada. No cabe duda que los contratantes pueden ponerse de acuerdo para derogar en ciertos puntos las disposiciones de la ley. El convenio entre las partes no puede hacer que sea válido un contrato que no satisfaga las condiciones de validez exigidas por la ley” (Durkheim; 2004: 212)



patrimoniales y sociales. En este caso particular se hará referencia a organizaciones empresariales dedicadas a la actividad comercial.

Entre las distintas formas jurídicas referentes al régimen de propiedad posibles, consultando el Centro de Atención al Inversor que señala varias posibilidades en emprendimientos productivos, conforme a nuestro ordenamiento jurídico en el territorio nacional, se trabajará con una empresa privada individual, una mixta y una cooperativa de la ciudad de Rosario. Esta selección se ha realizado dado que son formas distintas que permiten observar su articulación interna de con modalidades antagónicas entre sí. Por otra parte, también existen vínculos de trabajos anteriores que han permitido considerar informes previos.

La empresa privada que para este trabajo corresponde a una persona física que trabaja en nombre y por cuenta propia. Este empresario individual posee capacidad legal y libre disposición de sus bienes, respondiendo ante sus acreedores con todos sus bienes presentes y futuros. No existe limitación de responsabilidad.

Cuando tomamos una sociedad con Participación Estatal Mayoritaria, debemos considerar que son constituidas por uno de los niveles del Estado<sup>3</sup>. Sin embargo, no constituyen una Sociedad de Estado ya que se reglamentan conforme a los artículos 308 al 314 de la ley de Sociedades de Comercio. A su vez, los organismos estatales legalmente autorizados a tal efecto deben ser propietarios de al menos del 51% del capital social, siendo suficientes para prevalecer en las asambleas ordinarias o extraordinarias.

### **La coordinación interna**

Es tradicional reconocer en el cuadro burocrático la idea de ordenamiento interno. Ya que de acuerdo a su definición la burocracia como racionalidad específica de los sujetos se constituye en una de las primeras respuestas acerca de la posibilidad de comprender el orden organizacional. Sin embargo, el mismo Weber que interpreta al concepto como expresión de racionalidad y eje de la estructuración del estado, en el proceso de racionalización de las sociedades y la creciente burocratización del mundo, debemos comprender que la racionalización afectará no sólo a las organizaciones sino en todo el tejido social. Esta omnipresencia de lo burocrático significa que el efecto de la racionalidad burocrática es la limitación de la espontaneidad y de libertad. Crozier (1964) había defendido la tesis de que el fenómeno burocrático era un «fenómeno cultural francés» que afectaba no solo a la administración pública, sino también a la industria con sus características.

Desde otra perspectiva, se puede destacar la relevancia que tienen los procesos culturales en el seno de las regulaciones sociales internas de una organización. Quienes dan relevancia a esta interpretación destacan que las relaciones laborales no están aisladas del marco en que se expresan y que les brinda sentido. Así Sainsaulieu (1985) pone de manifiesto la importancia de las relaciones de trabajo y el lugar donde se ejercen (la empresa) ya que estructuran la identidad individual y colectiva. El trabajo en la empresa se convierte en un nuevo lugar de producción y de aprendizaje cultural.

---

<sup>3</sup> En el caso analizado en este trabajo se trata de una articulación que involucra el nivel gubernamental municipal de la localidad Rosario y el provincial, de Santa Fe.



En continuidad con la idea, pero ampliando la fuente de pautas culturales, algunos autores suelen poner énfasis en los caracteres nacionales de los modos de gestión de las empresas, existiendo por lo mismo una base cultural en la interpretación, tal como lo expresa Philippe d'Iribarne (en Urteaga, 2010). Incluso anteriormente se habían realizado observaciones al respecto, por ejemplo las que se apoyan en un estudio comparativo entre Francia y Alemania, en el cual determinan que las estructuras internas de las empresas dependen de sus entornos educativos, sindicales y políticos, de acuerdo a los trabajos de Marc Maurice, François Sellier y Jean-Jacques Silvestre (en Urteaga, 2010)

Anteriormente el supuesto que una organización podía ser competitiva sobre la base de una división horizontal del trabajo y vertical de las decisiones bastaban para confiar en una estructura que permita estas particularidades, Gore (1996). En la actualidad hay consenso mayoritario en que las organizaciones deben pensarse como organizaciones del conocimiento: cada puesto es ocupado por alguien que conoce la tarea y es exigido por la demanda de los mercados globales. En este contexto es clara la necesidad del proceso de creación de conocimiento al interior de una organización. Krieger (2000) sintetiza la formación de conocimiento de acuerdo a los trabajos de Nonaka y Takeuchi, ya que el conocimiento es también una forma de construir un contexto apropiado para facilitar las actividades grupales, que suponen la acumulación de conocimiento en toda organización. Los autores señalados por Krieger, (2000; 234) distinguen entre conocimiento tácito y explícito. El tácito es personal y de contexto específico, difícil de formalizar y de comunicar. Son conocimientos prácticos que desarrolla una persona por estar inmersa en una actividad durante largo tiempo y los cuales permiten un marco a las actividades.

### **De la coordinación interna a la innovación**

Una de las modalidades para evaluar las formas de coordinación, siguiendo a Bolstanski, es poder analizar el vínculo entre el grupo compuesto por individuos dispares (en cuanto a sus trayectorias sociales y académicas, tipos de función en la empresa, etc.), acentuando los aspectos simbólicos y políticos o de institucionalización. En los acuerdos entre individuo y el colectivo grupal, operan desplazamientos entre el caso particular y el Interés general, empleando ciertas herramientas sociales existentes (como técnicas jurídicas, procedimentales, etc). Así, se construyen lógicas comunes o equivalentes entre las personas a fin de que surja un interés común aceptado por esa lógica. Esto transforma la interpretación personal, con intereses y racionalidades variadas en problemáticas de una categoría colectiva.

Bruno Latour y Michell Callon quienes en continuación con los lineamientos del denominado Programa Fuerte de Sociología de Bloor, sobre las vinculaciones entre la ciencia y la técnica; han desarrollado la categoría teórica que denominan traducción y es la que vincula lo micro-macro a partir de la inclusión de agentes individuales, colectivos, así como los no humanos. Traducir es trasladar o desplazar, sean intereses, dispositivos, supuestos. Para estos autores se debe abandonar la dualidad reproducción/cambio, por traducción, que posibilita observar diferentes acciones, enfrentamientos, confrontaciones, estrategias, creación de dispositivos alianzas y asociaciones y su interacción con actores no humanos como ciertas tecnologías.

La incorporación de nuevas tecnologías en forma de instrumentos o conocimientos, permite detallar comparativamente la capacidad y predisposición a la innovación por



parte de organizaciones, sean públicas, privadas o cooperativas. Pero también el régimen de propiedad establece diferencias tanto en sus funciones económicas y sociales de cada integrante de la organización, como en la estructuración interna de la misma.

La innovación puede verse como un comportamiento disruptivo de los procesos mentales y científicos. Desde la perspectiva schumpeteriana este proceso en sí mismo requiere de un actor disruptivo, el emprendedor, que tiene como objetivo modificar un proceso productivo. En términos schumpeterianos transformar una "invención" en una "innovación". Desde allí se abre un debate sobre lo incremental o radical de estos procesos, pero la determinante de la innovación siempre estará centrada en el agente innovador (Albornoz, 2009). Un desarrollo superador es el que recupera Krieger (2001) en torno a las innovaciones *incrementales, fundamentales, extensivas y revolucionarias*.

Desde perspectivas sistémica la innovación es una experiencia colectiva y más o menos localizada (Amable, Berré y Boyer, 2000). El agente al que la visión clásica asignaba la innovación, es reconocido en un contexto donde emergen los intercambios que hacen posible la transformación de productos y procesos y su aplicación a la producción. Aquí de un claro vínculo con características psicológicas del agente innovador se pasa a perspectivas sociológicas que ponen énfasis en el intercambio dentro y fuera de las empresas y las instituciones científico-técnicas o en la estructuración de sistemas de innovación (Fernández Esquinas, 2012).

Es también imprescindible comprender el concepto de Organización Inteligente, el cual según Senge (1998) corresponde "(...) una organización que aprende y continuamente expande su capacidad para crear su futuro". Estas organizaciones centran su trabajo en la innovación y surgen como resultado de la necesidad de generar y desarrollar la capacidad de aprendizaje y ser líderes en el mundo globalizado y competitivo en el que se vive, obteniendo así ventajas competitivas que aseguren su supervivencia. Retornando a la experiencia empresarial hay dos factores que son considerados centrales a la hora de caracterizar la capacidad de generar innovaciones y transformaciones tecnológicas de cualquier tipo y/o de tipos específicos.

Por un lado, la relación entre cuadros administrativos, trabajadores de planta y técnicos coloca en el centro el *régimen de propiedad*. En la última década del siglo XX, se tendió a pensar que los factores burocráticos de empresas de propiedad pública son impedimentos a las transformaciones tecnológicas<sup>4</sup>. Principalmente, aquellas transformaciones que implican incorporar formas de organización empresarial afectando a dichas burocracias. Por otro lado, a las empresas de régimen privado se las caracterizó como más ágiles a la hora de adaptarse al medio tecnológico, principalmente en lo relacionado a las TICs (Ortiz y Moreno, 2010).

### **Los formatos de coordinación como determinantes de los procesos de innovación.**

La economía de las convenciones se sitúa en una discusión teórica más amplia en torno a la sociología económica. Un debate que entra en contacto con la economía del trabajo, la teoría regulacionista y una antropología de la ciencia económica de orígenes franceses.

---

<sup>4</sup> Ingresar en este debate nos excede ampliamente en los objetivos de este artículo. En general nos referimos aquí al debate de la eficiencia de las burocracias públicas en torno a la *New Public Management*.



La perspectiva de la Economía de las convenciones tiene lugar en el marco de la discusión de las políticas keynesianas, la economía en proceso de globalización y el incremento resultante del comercio transnacional. Este enfoque tiene en cuenta la noción de racionalidad limitada para observar el accionar individual y colectivo. Aquí se adiciona que los acuerdos institucionales devienen centrales para superar los costos del supuesto cálculo racional de los actores. Acuerdos que, a su vez, son remanentes institucionales que pueden perdurar en el tiempo.

Las convenciones son "referencias para los individuos en sus transacciones" y una "forma colectiva que asegura la compatibilidad entre las acciones individuales" (Duvernay, 1998:18). El rol que adquieren, en consecuencia, es cercano en su importancia al del precio de mercado para la perspectiva neoclásica.

Al ser derivadas de acuerdos, las convenciones pueden ser tipificadas en *principios de grandeza o de justificación* como los mercantiles, los industriales, los domésticos (Duvernay; 1998; 20), entre otros.

Las interacciones constitutivas de las convenciones maduran en cinco estadios o fases. Iniciándose por los *compromisos mutuos* se llega a una segunda fase que es denominada como *interacciones a la vista*. La *explicitación de los compromisos* en una convención supone una etapa superior. A posteriori, se opera sobre estas convenciones alcanzadas. Las mismas son *actualizadas y revisadas* en una cuarta y quinta etapa respectivamente.

En la maduración de diversas convenciones relacionadas, emergen los denominados *regímenes de coordinación*. Según el enfoque teórico, los regímenes se clasifican y diferencian entre sí por: el formato de racionalidad de los actores, los dispositivos de acuerdo puestos en juego y la relación que los miembros de la organización tienen con estos dispositivos, y los formatos de coordinación vertical<sup>5</sup> y horizontal<sup>6</sup> diferentes y opuestos entre sí.

Bajo esta perspectiva, las organizaciones empresariales<sup>7</sup> pueden ser caracterizadas a través de sus regímenes de coordinación. Claramente, estos son presentados en la teoría como modelos deducidos de formas de convención puras. Sin embargo, nos permite construir formatos mixtos para avanzar en la revisión de organizaciones realmente existentes.

Es la misma perspectiva teórica que propone como una de sus líneas de estudio la relación entre las formas de coordinación y el debate de la innovación (Duvernay, 1998:121). Se vuelve así profundamente productivo para los objetivos del presente trabajo.

Según podrían coincidir regulacionistas, sociólogos de la economía y economistas neoclásicos, la convención mercantil y su formato de coordinación resultante está basada en la reducción de los costos, la búsqueda del precio de equilibrio. Sin embargo, según nuestro enfoque, esta no parece ser la única forma de equilibrios y acuerdos en las organizaciones empresariales. Lo dicho adquiere mayor relevancia cuando diversificamos en el estudio de casos múltiples que proponemos, los regímenes de propiedad.

---

<sup>5</sup> Justificación a través de un principio de justicia superior.

<sup>6</sup> Relacionado con los dispositivos y las redes actorales.

<sup>7</sup> Incluso cadenas o redes de ellas





Creemos que la generación de conocimiento y la incorporación de innovaciones tecnológicas<sup>8</sup> puede realizarse a partir de las articulaciones entre los diversos principios de justificación evidenciados en los regímenes de coordinación y los principios de acción que proyectan los diversos regímenes de propiedad en cada organización.

### Avances preliminares:

Se han relevado principales teorías de la organización y se lleva adelante un detalle de las formas de propiedad dominantes en las organizaciones de la rama. Se ha visitado y establecido comunicación con tres organizaciones propuestas de la misma rama de actividad que cuentan con diferentes regímenes de propiedad, privados, mixtos y cooperativos. Se detallan innovaciones, de tecnologías duras o blandas que pretendan incorporarse o bien ya se han adoptado en las empresas consultadas. Se detalla el tipo de innovaciones recientes, el cuadro burocrático y el tipo de conocimiento. Existe predominio de la innovación de procesos por sobre la innovación por productos en todos los casos. Las dificultades del cuadro burocrático se perciben principalmente en las empresas de tipo mixto, pero existe en todas, centralmente en el marco de las funciones asignadas. Las empresas cooperativas y privadas tienden al predominio de conocimiento tácito por sobre el conocimiento explícito. La empresa pública tiene más estrategias de mediano plazo y es más proclive a acuerdo inter-firma.

Existe un permanente esfuerzo por los emprendimientos comerciales de la economía social por vincular pequeños productores y/o productores agroecológicos con consumidores responsables. Esto es observable en la innovación de procesos de la Confederación de Trabajadores de la Economía Popular. Aquí no solo prima el objetivo de capturar nichos de mercados y consumidores más exigentes (mayores precios, convención mercantil) evidenciando transformaciones de los procesos logísticos y de distribución jalonados por la demanda. También, existe un principio cívico operando en los productores que participan en espacios colectivos de decisión para materializar dichas innovaciones en estrategias de distribución y logística. Sumado a que la militancia por la soberanía alimentaria y la economía social fortalecen los procesos participativos. Es interesante observar que esto no responde solo al régimen de propiedad porque existen múltiples de formas en cooperativas que dan menos importancia al principio participativo.

De este modo reponemos la pregunta central de este apartado ¿Es posible identificar las diferencias sobre cómo innovan y a qué tecnologías se abocan a transformar empresas con regímenes de coordinación diferentes? El avance de nuestro proyecto creemos que nos habilitara a ensayar respuestas.

### Referencia Bibliográfica

Alcover, C y Gil, F (2000); "Crear conocimiento colectivamente: aprendizaje organizacional y grupal", Rev. Psicología del Trabajo y de las Organizaciones

Amable, B., R. Barré y M. Boyer (2000) *Los sistemas de innovación en la era de la globalización*. Bernal: UNQ.

---

<sup>8</sup> Con su consecuente y necesaria transformación de procesos.



- Boltanski, L. y Thévenot, L. (1989). *De la justification: les économies de la grandeur*. París: Gallimard.
- Chiavenato, Idalberto; (1997) "Administración de Recursos Humanos", McGraw-Hill;
- Chiavenato, Idalberto, (2002) "Gestión del talento humano", McGraw-Hill; Bogotá
- Crozier, M. (1964). *Le phénomène bureaucratique*. Paris: Seuil.
- Crozier, M. y Friedberg, E. (1977), *L'acteur et le système*. Paris: Seuil.
- De la Garza, E.; "La construcción socioeconómica del mercado de trabajo y la reestructuración productiva en México", en *Reestructuración productiva, Mercado de trabajo y sindicatos en América Latina*, Clacso, 2000
- Durkheim, E; *La División del Trabajo Social*, Ed.Libertador, Bs.As.,2004
- Duvernay, J. (1998) *Economía de las convenciones*. Buenos Aires: Piette.
- Fernández Esquinas, M. (2012). *Hacia un programa de investigación en Sociología de la innovación*. *Arbor*, 188(753), 5-18.
- Granovetter, M. (2000). La fuerza de los vínculos débiles. *Política y sociedad*, 33, 41-56.
- Gore, Ernesto; (1996) "La educación en la empresa", Buenos Aires, Granica,.
- Heredía, M., y Roig, A. (2008). ¿Franceses contra anglosajones? La problemática recepción de la sociología económica en Francia. *Apuntes de Investigación del CECYP*, (14), 211-228.
- Krieger, M. (2001) *Sociología de las organizaciones*. Buenos Aires: Prentice Hall.
- Mitnik, Félix y Otros; "Políticas y programas de capacitación para pequeñas empresas. Un análisis multidisciplinar desde la teoría y la experiencia", Montevideo, CINTERFOR/OIT, 2006.
- Ortiz, A. R., y Moreno, Á. E. P. (2010). Innovación, burocracia y gobierno electrónico en la administración pública. *Hologramática*, 12(2), 25-42.
- Petit, F. (1984) *Psicosociología de las organizaciones*. Barcelona: Herder.
- Sainsaulieu, R. (1985). *L'identité au travail*. Paris: Presses de la FNSP.
- Senge, Peter; (1998) "La quinta disciplina. El arte y la práctica de la organización abierta al aprendizaje", Granica, México.
- Senge, Peter; (1995) "La quinta disciplina en la práctica. Como construir una organización inteligente, Granica, Barcelona"
- López-Zapata, E; García-Muiña, F y García-Moreno, S. "Atributos de la organización que aprende: una revisión de la literatura". *Rev. Internacional Organizaciones*, n° 16, junio 2016, 59-81 59 ISSN: 2013-570X; EISSN: 1886-4171. <http://www.revista-rio.org>
- Urteaga, E. "La sociología de la empresa en Francia: una construcción progresiva." *Universidad del País Vasco Revista Internacional de Organizaciones (RIO) N° 5*, December 2010, 151-164 ISSN: 2013-570X eISSN: 1886-4171 <http://www.revista-rio.org>