

Beneficios fiscales a universidades y empresas, como incentivo para la mancomunidad educativa

Tax benefits for universities and companies, as an incentive for educational community

Fecha recepción: 10-10-2020

Fecha aprobación: 15-11-2020

Wladimir García C.

Universidad Católica Andrés Bello

wgarciaastro@gmail.com

Resumen

La presente investigación documental descriptiva y explicativa tiene como objetivo determinar la importancia de los beneficios de carácter tributario para alcanzar alianzas y mancomunidades entre empresarios y universidades. Producto del trabajo se logró verificar que es fundamental la intervención del Estado a través de cuerpos normativos y políticas públicas, que tengan como fin la generación de beneficios fiscales tangibles y medibles, que motiven a los empresarios a interactuar con las universidades y demás centros de investigación e innovación, logrando con ello mejoras en distintos ámbitos organizacionales, tendientes a disminuir costos y a aumentar niveles de rentabilidad. Por otro lado, las universidades obtendrían beneficios económicos que redundarían en la mejora continua de la educación, posicionamiento de las instituciones como referencia y la posibilidad de proveer experiencias reales a los estudiantes.

Palabras claves: educación, beneficios fiscales, mancomunidad

Abstract

This present descriptive and explanatory documentary research aims to determine the importance of tax benefits to achieve partnerships between entrepreneurs and universities. As a result of the investigation, was possible to verify that the intervention of the State is fundamental through normative bodies and public policies, whose purpose is to generate tangible and measurable tax benefits, which motivate entrepreneurs to interact with universities and other research centers and innovation, thereby achieving improvements in different organizational areas, tending to reduce costs and increase profitability levels. On the other hand, universities would obtain economic benefits that result in the continuous improvement of education, positioning of institutions as a reference and possibility of providing real experiences to students.

Keywords: education, tax benefits, community

INTRODUCCIÓN

Para que pueda darse una relación eficiente entre las empresas y las universidades, deben darse una serie de estímulos que propicien dicha relación. Por un lado, las universidades cuentan con una infraestructura propicia para la innovación y el desarrollo de potenciales productos y servicios que pueden y deben ser aprovechados por las empresas del país, mientras que por otro lado, las organizaciones requieren adecuaciones constantes que permitan la optimización de sus procesos, en la búsqueda de la mejora continua, la cual necesariamente debe repercutir en la disminución de costos y en la elevación de los niveles de rentabilidad.

Al lograr que los estudiantes y profesores sean los ejecutores de dichos planes, se logra preparar a profesionales conectados con sus realidades, a través de métodos de aplicación de lo aprendido

de forma inmediata.

Lograr esta conexión requiere la necesaria intervención del Estado, quien a través de políticas públicas y legislaciones aplicables, motive a los empresarios con beneficios tributarios, para que voluntaria y activamente participen en mancomunidades educativas con las universidades y demás centros de investigación e innovación.

La presente investigación documental descriptiva y explicativa tiene como objetivo general determinar la importancia de los beneficios de carácter tributario para alcanzar mancomunidades entre empresarios y universidades; para ello, se pretende: identificar los acuerdos, alianzas y sociedades pertinentes; analizar la normativa vigente en Venezuela y mencionar los principales beneficios aplicables. La información utilizada para tales fines fue tomada de leyes y reglamentos venezolanos, de la doctrina aplicable y de las mejores prácticas internacionales relacionada con la materia.

ACUERDOS, ALIANZAS Y SOCIEDADES EDUCATIVAS

De acuerdo con Torres, Angulo, Caro, Bracho y Villarroel (2000), “es impostergable la necesidad de generar relaciones interactivas, integradas y de compromiso entre diferentes sectores de la sociedad y avanzar juntos hacia la revolución del conocimiento, ajustado a los cambios tecnológicos, económicos y culturales” (p. 12).

La vinculación, el intercambio, apoyo y cooperación interinstitucional, apuntando siempre a la satisfacción de necesidades y el desarrollo social, económico del país. Por su parte Barrera, García, Lozano, Portales y Raufflet (2017), presentan un concepto de alianzas amplio. En ese sentido, ellos consideran que es necesario hacer una justa diferenciación:

(...) El primer tipo de alianzas se centra en la creación de un proceso en el que dos o más actores sociales buscan generar un beneficio mutuo, o bien, pretender alcanzar un objetivo común por medio de acciones coordinadas. El segundo tipo de alianzas se presenta a través de la vinculación o el intercambio de información, recursos, actividades y capacidades de las organizaciones para lograr un resultado que podrían alcanzar de forma individual; tales alianzas están orientadas a atender un problema social particular. (p.p 195) (Subrayado del autor)

De forma que desde distintas perspectivas, los acuerdos, las alianzas y sociedades mancomunadas tendrán un nivel de profundidad que permitirá alcanzar objetivos previamente planteados por las partes involucradas. Cuando se incorpora a la educación como elemento

dentro de dichos esquemas, se incrementa sensiblemente su necesidad. En la Tabla 1, se hace un recuento sistémico de los elementos más importantes que deben ser profundizados por la academia, empresas y Estado, en aras de esquematar los planes de acción a ser ejecutados.

Tabla 1. Características de alianzas, acuerdos y sociedades

Alianzas	Acuerdos de colaboración	Sociedades estratégicas mundiales
-Alianza de Producto y/o Servicio: Se da cuando una compañía le otorga permiso a otra para fabricar su producto; se les otorga a dos empresas que en conjunto comercializan sus productos complementarios.	Los participantes siguen siendo independientes, compartiendo en los beneficios de la alianza, así como el control. Hacen contribuciones continuas en las áreas estratégicas claves, debiendo estar dispuesto a sacrificar una parte del control, entendiendo que habrá riesgos potenciales asociados.	Dos o más compañías desarrollan una estrategia conjunta a largo plazo dirigida al logro del liderazgo mundial mediante el liderazgo en los costos.
-Alianzas Promocionales: Una compañía puede estar de acuerdo en promover un producto o servicio de otra.	Normalmente hay costos de desarrollo del producto, que pueden no tener un retorno. Los requerimientos tecnológicos de muchos productos contemporáneos requieren de las habilidades, el capital o los conocimientos prácticos para trabajar, que pueden ser brindados por la contraparte, siendo esto un importante beneficio.	La relación es recíproca, cada socio posee puntos fuertes específicos que comparte con el otro; el aprendizaje debe tener lugar en ambas partes. Las visiones y esfuerzo de los socios son realmente mundiales.
-Alianza Logística: Una empresa ofrece servicios de apoyo logístico para los productos de otra empresa.	Los requerimientos tecnológicos de muchos productos contemporáneos requieren de las habilidades, el capital o los conocimientos prácticos para trabajar, que pueden ser brindados por la contraparte, siendo esto un importante beneficio.	La relación está organizada a lo largo de líneas horizontales, no verticales. Se requiere de una transferencia de recursos en forma lateral, en la que se comparte la tecnología con normas representativas para el aprovechamiento de los recursos.
-Colaboraciones en Precios: Una o más empresas se unen en una colaboración especial en cuanto a precios.	Las sociedades ofrecen importantes oportunidades de aprendizaje.	

Fuente: Elaboración propia, basado en Torres, Angulo, Caro, Bracho y Villarroel (2000).

Chacón y Rodríguez (2007) expresan que los principales ejes que debe incluir una alianza que persiga elevar la calidad de la educación y su aplicabilidad social son: modernización de los centros de educación, haciéndose énfasis en infraestructura y equipamiento, tecnología de la

información y comunicación y gestión y participación social; profesionalización de los educadores y de sus autoridades, persiguiendo con ello el ingreso y promoción, la profesionalización e incentivos y estímulos; bienestar y desarrollo integral de los alumnos, a través de programas que garanticen salud, alimentación y nutrición, de igual forma, en este aspecto se espera que las alianzas provean de condiciones sociales para mejorar el acceso, la permanencia y el egreso oportuno; formación integral de los alumnos para la vida y el trabajo, con el oportuno análisis curricular, y por último, la mejorar continua, con la evaluación periódica de la alianza.

Para que este proceso pueda tener efectos medibles, las partes deben tener presente las características, ventajas y desventajas de los procesos mancomunados. Con modelos de alianza, las instituciones estarían en la capacidad de percibir recursos tendientes a cerrar las brechas entre realidad y necesidad. Evidentemente, uno de los puntos clave en aras de poder elevar la calidad educativa, está en la posibilidad de mantener infraestructuras adaptadas a la globalización y una plantilla docente preparada para proponer temas y metodologías que conecten a las instituciones con las necesidades del entorno.

ESTADO ORGANIZACIONES Y UNIVERSIDAD COMO ACTORES DE CAMBIO

De acuerdo a la Real Academia Española, el Estado es la “forma de organización política, dotada de poder soberano e independiente, que integra la población de un territorio”. De acuerdo a García (2017):

El primero en introducir la palabra *Estado* dentro del vocabulario mundial fue Nicolás Maquiavelo en su obra *El Príncipe*, cuando en su mismo primer capítulo inicia afirmando que: *Todos los Estados, todos los dominios que tuvieron o tienen potestad sobre los hombres, pueden dividirse en repúblicas y principados*. De manera romántica, el gran Cicerón consideró que el Estado eran hombres ligados bajo un esquema legal, que además de ser conveniente, debía generar un bien común. Reflexiones profundas, ajustadas a etapas de la historia que gozaban de excesiva rigurosidad; estando atadas al poder y a su ejercicio a plenitud, en épocas donde la civilización era dominada principalmente por la fuerza y la sangre. (p .32). Ya con una visión moderna de la concepción de Estado, siguiendo con García (ob. cit) considera que:

El Estado es la manera de organización política, que proporciona a los habitantes soberanía e independencia ante otros Estados, por medio de la integración de sus

ciudadanos en un espacio geográfico determinado y delimitado legalmente; de allí nacen una serie de consideraciones de carácter social, económico y político, marcadas por un implícito nivel de coacción habitualmente concertado por las partes, todo con el objetivo máximo de vivir armoniosamente en sociedad. (p. 33)

El concepto de Estado debe venir acompañado del análisis de los conceptos de nación y gobierno, dado que de ello se comprenderá que la actuación gubernamental debe estar orientada a la consistencia de acciones como medidas de Estado, para así lograr longevidad, sin importar el gobierno que se encuentre en oficina. Ahora bien, ahondado en el papel del Estado en la mancomunidad entre empresarios y la academia, es conveniente citar la visión de Porter (2008), explica que:

El papel correcto del Estado es el de catalizador y estimulador. Es el de alentar –o incluso empujar- a las empresas a que eleven sus aspiraciones y pasen a niveles más altos de competitividad, aun cuando este proceso sea intrínsecamente desagradable y difícil. El Estado no puede crear sectores competitivos: sólo pueden hacerlo las empresas. El Estado desempeña un papel intrínsecamente parcial, que sólo tiene éxito cuando trabaja en tándem con unas condiciones subyacentes favorables. Sin embargo, el papel del Estado como transmisor y amplificador de las fuerzas del rombo es muy influyente. La política que tiene éxito es la que crea un marco en el que las empresas puedan lograr ventaja competitiva, y no la que implica directamente al Estado en el proceso, excepto en naciones que están en el comienzo de su desarrollo. Es un papel indirecto, no indirecto. (p. 192)

Por otro lado, de acuerdo con Di Trollo (2008), las universidades de AUSJAL desarrollan una creciente y diversa gama de procesos académicos, técnicos y administrativos que abarcan:

Desde la gerencia financiera, la planificación, el mercadeo, la evaluación del desempeño, la gerencia de los recursos humanos, la gerencia académica, la de investigación, servicios estudiantiles, la gerencia de la tecnología, la gerencia de las bibliotecas, la gerencia logística, etc. Hoy más que en el pasado la gerencia universitaria debe responder a las crecientes y complejas demandas del mundo moderno, caracterizado por una competitividad y globalización creciente, y por un desarrollo tecnológico altamente sofisticado. En el caso de las universidades latinoamericanas, a estas demandas hay que añadir las que provienen de nuestras sociedades las cuales aspiran a ser más justas, pero también más productivas, modernas, competitivas y globalizadas. Las universidades de AUSJAL deben hacer frente al doble reto de mantenerse actualizadas en cuanto al conocimiento científico y desarrollo tecnológico mundial y, al mismo tiempo, dar respuestas a las necesidades sociales propias de nuestras sociedades. (p. 4)

Ahora bien, ciertamente, de acuerdo a la Real Academia Española la universidad es una: Institución de enseñanza superior que comprende diversas facultades, y que

confiere los grados académicos correspondiente. Según las épocas y países puede comprender colegios, institutos, departamentos, centros de investigación, escuelas profesionales, etc.”; no obstante vemos, que esta definición a relegado un sinnúmero de variables de mucha importancia de cara a la jerarquía de dichas organizaciones en cualquier sociedad. En función a ello, la universidad, y principalmente la Compañía de Jesús debe “servir (desde su especificidad universitaria) a la sociedad, para transformarla, para contribuir a hacerla más justa y gobernable, con oportunidades y calidad de vida para todos, al alcance de su esfuerzo personal” (p.5).

Por último, y no menos importante tenemos a las organizaciones. Como primera aproximación, de acuerdo a la Real Academia Española, es la “unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos”. Más allá de dicha definición, es importante diferenciar el término “organización”, con la definición de “empresa” manejada a efectos de la presente investigación.

De acuerdo a Hernangómez (1988), la organización es una “institución social en la que el conjunto de sus integrantes desempeña un sistema de actividades, coordinado de forma consciente y con racionalidad limitada, en la búsqueda de determinados objetivos” (p. 226); la misma puede plantearse en torno a realizar actividades económicas o no, con fines económicos o no, dando con ella cabida a cualquier tipo de agrupación que pueda ser representada de hecho o de derecho en la sociedad moderna.

Ahora bien, siguiendo con el mismo autor, puede definirse la empresa como “organización cuyos objetivos prioritarios son de carácter económico y, asimismo, las actividades principales que realiza son de carácter económico” (p. 234). El mismo Hernangómez considera que es una obviedad; no obstante, ciertamente el centro de una organización de este tipo se perfila con establecer un claro ánimo de lucro, situación que en ningún momento colida con la denominada responsabilidad social empresarial. Indudablemente, en el ámbito empresarial, la eficiencia organizativa debe llegar a un nivel superior, considerando que de ella dependerá la longevidad de la entidad como negocio productivo, entendiendo que de acuerdo con la investigación de Ganga, Cassinelli, Piñones y Quiroz (2014), esta es:

La relación entre el nivel del objetivo logrado y la adecuada utilización de los recursos disponibles, es decir, es la relación entre la producción de un bien o servicio y los inputs que fueron usados para alcanzar ese nivel de producción, implica por lo tanto, que el logro del objetivo debe realizarse en el marco de una óptima estructura de costos. (p. 129)

Esto último lleva a comprender el hecho de que las alianzas productivas que promuevan la eficiencia, serán generadoras de rentabilidad, considerando que las mismas tiendan a la simplificación y optimización de tareas empresariales vinculadas con los fines de la entidad. En torno a ello y de cara a la administración de empresas como organización, García (2004), considera que:

El trabajo administrativo sustentado en un modelo de empresa, en un modelo de actuaciones eficientes, tal como lo expresa Langan (1994) es un indicador de la tendencia o de la desviación del desarrollo organizacional deseable, y es un indicador de qué tanto entienden sus administradores acerca de lo que es administrar. (p. 498)

Con la globalización y todos los retos que esto conlleva, las empresas deben estar en constante reinvencción, con el objetivo de mantenerse activos en sus mercados e incluso eventualmente conseguir la internacionalización. De acuerdo a Porter (2008), existen cinco (5) fuerzas que moldean la competencia de un sector, sumado al reto que impone la Responsabilidad Social Empresarial que debe estar implícito en la dinámica, no como un elemento de mercadeo, si no como el camino para poder avanzar en sectores y mercados de manera formal y eficiente.

Las fuerzas de Porter persiguen tener claro la existencia de rivalidad entre los competidores existentes en un mercado, lo que obliga a mantener un constante proceso de negociación con clientes y proveedores, mientras en simultaneo se mantiene un constante monitoreo de productos y competidores. Esto, sin duda alguna lleva a que las empresas deben estar en la capacidad de innovar. No hacerlo, vislumbra la eventual disminución de sus operaciones en mercados competitivos. En función a ello, Porter incorporó el esquema de Cadena de Valor Compartido, el cual trasciende a la Responsabilidad Social Empresarial, logrando así, que pueda ser monetizada cada acción de las empresas, tal como puede verse en la Tabla 2.

Tabla 2. Comparación entre la cadena de valor compartido y la responsabilidad social empresarial

Responsabilidad Social Empresarial	Cadena de Valor Compartido
Valor: hacer el bien	Valor: beneficios económicos y sociales en relación a los costos
Ciudadanía, filantropía, sustentabilidad	Creación conjunta de valor entre la empresa y la comunidad
Discrecionalidad o en respuesta a la presión externa	Parte integral de las competencias

Responsabilidad Social Empresarial	Cadena de Valor Compartido
Ajena a la maximización de utilidades	Parte integral de la maximización de utilidades
La agenda es determinada por los reportes hacia fuera y las preferencias personales	La agenda es específica de la empresa y se genera internamente
Impacto limitado por la huella de la empresa y el presupuesto RSC	Alinear de nuevo todo el presupuesto de la empresa
El valor compartido debería reemplaza a la responsabilidad social empresarial como guía de las inversiones de las empresas en sus comunidades. Mientras que la cadena de valor compartido aprovecha los recursos únicos de una empresa para crear valor económico creando valor social – y es parte integral de la rentabilidad y posicionamiento de una empresa-, la responsabilidad social empresarial se enfoca principalmente en la reputación y tiene una conexión limitada con el negocio. Esto hace que sea difícil de justificar y mantener en el largo plazo.	
El cumplimiento de la Ley, los principios éticos y la reducción de la huella ecológica causada por la actividad económica se presenta en ambos casos.	

Fuente: Elaborado por el autor con datos de Ruíz y Orozco (2016).

Basado en este esquema, cualquier gestión que realicen las empresas, orientada a la generación de beneficios en un esquema de cadena de valor compartido, podrá alcanzar beneficios en diferentes dimensiones. No obstante a lo expuesto por Porter, no es conveniente obviar los enfoques de autores tales como: Wheeler, Kurucz, Emerson y Austin/Seitanidi, presentamos de forma bastante clara por Barrera, García, Lozano, Portales y Raufflet (ob. cit, p. 196), con sus enfoques de valor sostenible, sinérgico, combinado y en una asociación intersectorial, respectivamente.

En este sentido, las empresas deberán reagrupar sus esfuerzos, sistematizando actividades en torno a mecanismos que permitan generar condiciones óptimas de operación. Partiendo de allí, es conveniente desarrollar esquemas gerenciales tendientes a propiciar negocios conectados con su entorno en un espectro amplio. Siendo así, la herramienta Balanced Scorecard (perspectivas: financiera, clientes o mercado, interna del negocio o de los procesos, innovación y aprendizaje y ambiente y sociedad) se ajusta a efectos de poder identificar necesidades de innovación que puedan ser satisfechas en aras de ser más productivos y rentables. Para Sánchez (2010):

El Balanced Scorecard puede ayudar a planificar, entender y comunicar mejor las estrategias organizacionales, y a gestionar la visión más globalmente y a largo plazo.

Muchas organizaciones han sido capaces de diseñar modelos adecuados pero han tenido problemas a la hora de ejecutarlos. El apoyo por parte de los máximos responsables, tener un equipo base de trabajo con poder formal e informal dentro de la organización, una comunicación fluida y una participación de personas clave que cada uno aporten su punto de vista en facetas concretas del proyecto, son fundamentales para su exitosa puesta en práctica. Algunas no han alcanzado todo su potencial por no tener en cuenta aspectos relacionados con las personas y sus barreras al cambio. Una buena gestión hacia el cambio es fundamental. (p. 131)

Dicha herramienta, aplicada de forma apropiada por parte de empresas participantes en programas de mancomunidad o alianza educativa, sería elemento impulsor en la ejecución de proyectos empresariales que impliquen la mejora de procesos, productos o la creación de nuevos bienes y servicios. La Figura 2 muestra la ruta para que la Universidad genere oportunidades claras de desarrollo organizacional, lo que colaboraría con la aplicación de alianzas más profundas.



Figura 1. Programa institucional de mejores prácticas empresariales. Elaboración propia (2021)

De forma específica, las International Organization for Standardization (ISO) (a través de las normas aplicables) invitan a las organizaciones a tener organización enfocada al cliente, con liderazgo, comprometida con sus colaboradores, enfocada a trabajar en función a procesos, buscando siempre la mejora, tomando decisiones asertivas basadas en la evidencia y manteniendo altos niveles de interrelación con su entorno.

Todos estos principios llevan a las entidades a innovar, y allí es donde nace la necesidad imperiosa de propiciar encuentros que permitan avanzar en actividades de toda índole, que permitan crear valor: elevar el nivel de entendimiento de lo que esperan los clientes y reducir costos y recursos, junto con el aumento sostenido de la rentabilidad.

Todo esto, llevado a cabo de forma sistemática y certificada por terceros independientes. La incorporación y aplicación del gobierno corporativo será la pieza neurálgica en aras de poder

llevar a cabo actividades tendientes a propiciar desarrollos que vayan en pro de aligerar procesos que beneficien tanto a las organizaciones, como a su entorno.

En este sentido, la Figura 2 propone una ruta a efectos de poder materializar la visualización de los puntos de mejora, donde la universidad podrá facilitar a través de sus recursos la elevación de la gestión de los negocios que estén involucrados en proyectos de alianza. De esta forma, se invita a aplicación de Sistemas de Gestión Integral, sistematizando todo lo concernientes a calidad, ambiente y prevención, basados en un criterio de mejora continua de forma gradual. Entendiendo las particularidades de cada sector empresarial, dicha integración se aplica de manera particular.

Es importante resaltar en el hecho de que los tres (3) sistemas coinciden en la idea de la prevención, lo que indudablemente da cabida a la innovación. Las principales similitudes se centran en el: establecimiento de objetivos de mejora de forma periódica; formación y comunicación tanto interna como externa; asignación del Comité de Gestión del sistema y de los responsables de su funcionamiento (si fuere así decidido); documentación, procedimientos y registros; gestión y seguimiento de las desviaciones o hallazgos en el sistema; y revisión por parte de la dirección del buen funcionamiento del sistema. La aplicación de estas medidas, permiten la identificación de brechas dentro de los procesos existentes y dan cabida a la mejora.

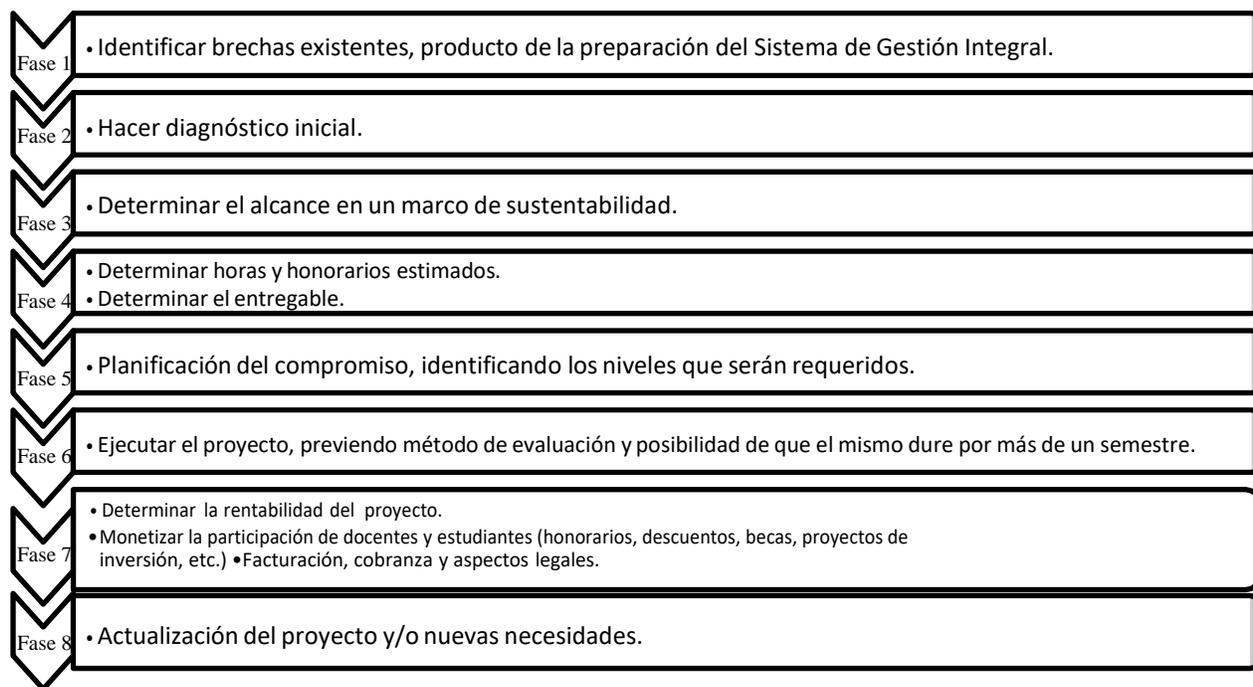


Figura 2. Generación del proyecto por parte del docente y coordinación académica. Elaboración propia (2021)

BENEFICIOS FISCALES EN VENEZUELA

Cabanellas (2004) considera que el beneficio es un favorecimiento o mejora que es otorgado a un tercero, lo que al compaginarse con lo considerado por Taleva (2009), termina convirtiéndose a efectos fiscales en “subvenciones, reducciones de alícuotas e incentivos de distintas índole que percibe una persona física o jurídica por desarrollar o ejercer determinadas actividades”. (p. 32)

De acuerdo a la doctrina, las dispensas pueden darse a través de exenciones (otorgadas directamente en Ley), exoneraciones (aprobadas por la Asamblea Nacional, Congreso o su equivalente), reducciones de alícuotas, aplicaciones preferenciales, deducciones, desgravámenes, o cualquier otro mecanismo alternativo que perfectamente pueda ser tipificado e instrumentando en la normativa vigente, sin más limitaciones que la que el mismo cuerpo legal otorgue en favor de los contribuyentes.

Para que la dispensa pueda ser cualificada y cuantificada en alcance y eficiencia, la Administración Tributaria debe tener mecanismos tendientes a medir el respectivo sacrificio fiscal, y con ello valorar el impacto de la medida; de lo contrario, la misma podría terminar siendo estéril e innecesaria, tal como concluye García (2013) en su investigación intitulada “Beneficios fiscales”.

De acuerdo al estudio llevado a cabo por Jiménez y Podestá (2009), a través de la CEPAL, intitolado “Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina”, los principales incentivos (beneficios) fiscales son:

- Exoneraciones temporales de impuestos (tax holidays) y reducción de tasas.
- Incentivos a la inversión (depreciación acelerada, deducción parcial, créditos fiscales, diferimiento impositivo).
- Zonas especiales con tratamiento tributario privilegiado (derechos de importación, impuesto a la renta, impuesto al valor agregado).
- Incentivos al empleo (rebajas en impuestos por la contratación de mano de obra

Los beneficios o incentivos son aplicados considerando el objetivo de la política fiscal que este impulsado el gobierno de turno, dado que cada uno irá atado a planes sistémicos de mayor alcance con tendencias restrictivas o expansivas. Su utilidad es clave incluso para la invitación a nuevos capitales interesados en incorporarse en modelos de negocios comparativamente más rentables, que los que pudiesen ejecutarse bajo condiciones similares en otras jurisdicciones.

Siendo así, los beneficios pueden ser significativos y su alcance ilimitado.

Con el objetivo de auparlo al sector educativo, pudiesen adaptarse ciertas prácticas y con ello lograr el objetivo esperado de incentivo. Ahora bien, es importante analizar la afirmación de Jiménez y Podestá (ob. cit.), cuando consideran que “(...) las políticas de incentivos tributarios han sido efectivas únicamente cuando se han establecido en países con cierta estabilidad política y económica, con seguridad jurídica, que cuentan con mano de obra calificada, con un buen nivel de infraestructura y con cierta apertura comercial (...)” (p. 21), por lo que se pone bajo el reflector la importancia que reviste la seguridad jurídica en el éxito de los incentivos o beneficios fiscales.

Por interpretación en contrario, un Estado desarticulado sería incapaz de aplicar medidas efectivas de este tenor, por lo que los resultados serían inateriales. En sintonía con dicha aseveración, empresarios que miren a una jurisdicción bajo el enfoque de indicadores negativos, naturalmente tendrán una baja propensión a direccionar recursos a dicha nación, a menos que el nivel de riesgo pueda propiciar ganancias que justifiquen cualquier acción empresarial.

Más allá de lo anterior, es claro lo expuesto por Colmenares y Armas (2012), citando a Juan Cristóbal Carmona, cuando consideran que “los beneficios fiscales no deben necesariamente considerarse como un sacrificio fiscal, el Estado prevé su asignación para el cumplimiento de importantes objetivos tanto económicos como sociales (...)” (p. 239). Puede ser una posición sustentada el asumir esta aseveración como cierta, en el entendido de que el sacrificio propiciará un beneficio aún mayor para las partes involucradas, lo que se traduce normalmente en la generación de tecnología, nuevos empleos, desarrollo de áreas desatendidas, entre otros.

En concordancia con la última afirmación, tal como se visualiza en la Figura 3, la tributación procura la concepción de ingresos ordinarios para la satisfacción de exigencias presupuestales, mientras que los beneficios fiscales generan sacrificios que deben incentivar otras áreas para su desarrollo y crecimiento sustentable en sintonía con las políticas gubernamentales. Lo esperado es que un incentivo temporal o permanente, genere sacrificios gubernamentales momentáneos, con la expectativa de recuperación cuando el sector (por citar un elemento) este activo y productivo, convirtiéndose en un ciclo que no necesariamente generará mayores recursos presupuestales al Estado, dado que las mejoras pudiesen venir en fuentes de empleo, desarrollo de zonas aisladas o desfavorecidas o sencillamente el incremento de las capacidades

de sectores productivos mejor articulados y propiciar oportunidades de negocio, lo que sin duda alguna beneficiaría la generación de divisas que dan oxígeno a la balanza de pagos de cualquier jurisdicción.

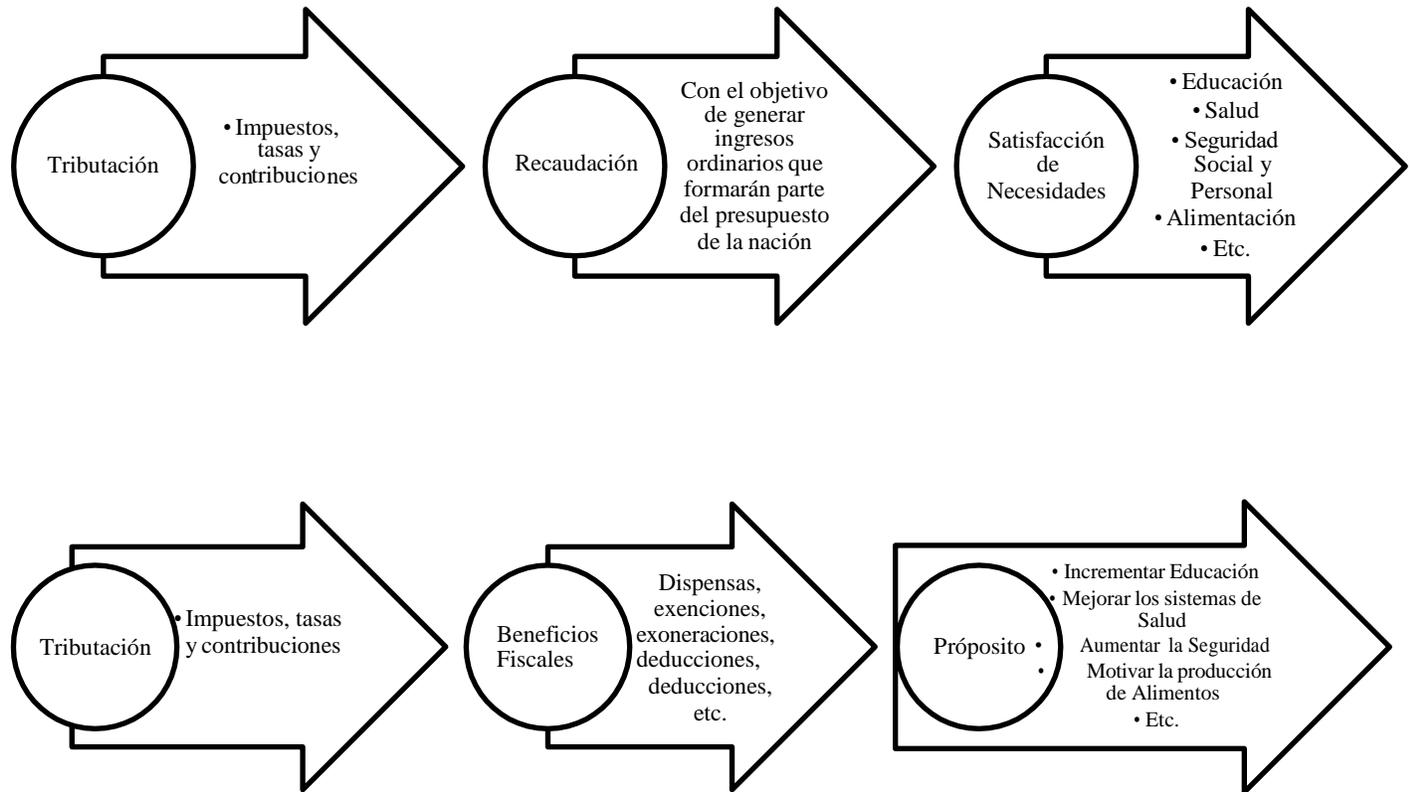


Figura 3. Tributación y Beneficios Fiscales. Elaboración Propia (2021)

BENEFICIOS TRIBUTARIOS COMPARADOS, EN LAS ÁREAS DE I+D

El Foro consultivo científico y tecnológico, A.C., a través del estudio realizado por Villarreal (2013) en cuanto a los “Estímulos fiscales (EF) a la Investigación y Desarrollo (I+D) y evidencia empírica en varios países”, concluye de forma interesante que:

Los esquemas de EF a la I+D se basan principalmente en el nivel de inversión que llevan a cabo las empresas (créditos –volumen e incrementales-) y en sus ingresos (impuestos sobre la renta y otros ingresos de capital de conocimiento a una tasa preferencial). Los sistemas existentes difieren significativamente entre los países en términos de su generosidad; diseño y forma en que se dirigen explícitamente a diferentes empresas o áreas específicas. Las tendencias generales de

los EF a la I+D en los países de la OCDE (2013) han sido la proliferación de su uso de manera más generosa y simplificada. En 2011, 27 de los 34 países miembros de la OCDE otorgaron EF para apoyar la I+D, más del doble que en 1995, asimismo más de un tercio de los apoyos públicos a la I+D en los países de la OCDE provino de los EF. Muchos países fuera de la OCDE, como Brasil, China, India, Rusia, Singapur y Sudáfrica también ofrecen un entorno fiscal generoso para la inversión en I+D. (p. 4)

Sensiblemente, este trabajo demuestra el esfuerzo de los países industrializados en la motivación que debe darse al desarrollo e innovación, en pro de propiciar mayores oportunidades de negociopara las empresas que hacen vida en sus jurisdicciones, y el potencial que en sí mismo se genera en aras de exportar conocimiento de alta calidad y al menor costo posible. Venezuela es mencionada en ciertos puntos del estudio; no obstante, cabe destacar que muchas de las dispensas que allí son analizadas, ya no se encuentran vigentes, por lo que ya no generan ningún impacto en el empresariado local, tal como ya ha sido explicado en el transcurso de la presente investigación.

En el estudio ya citado (Villareal, ob. cit.), apoyado en la investigación de Tanayama (Overview of R&D Tax Incentives), se evidencia la caracterización de los apoyos directos e indirectos a la I+D. Entre los puntos resaltantes tenemos el hecho de que la expectativa gubernamental es la obtener una rentabilidad social esperada, mientras que las empresas esperan retorno económico producto de los aportes que coloquen en favor de las instituciones de investigación.

<p>Ventajas:</p> <p>Orientadas a actividades y proyectos específicos.</p> <p>Facilidad de alineación con necesidades nacionales o proyectos con mayor rentabilidad social.</p> <p>Pueden utilizarse para reducir los efectos de ciclos económicos en inversiones de I+D de las empresas.</p> <p>Pueden fomentar la colaboración (con universidades, gobierno y otras empresas) y la transferencia de tecnología reforzando las externalidades del conocimiento.</p> <p>Permiten la verificación de costos.</p>	<p>Desventajas:</p> <p>Facilidad de alineación con necesidades nacionales o proyectos con mayor rentabilidad social. Pueden utilizarse para reducir los efectos de ciclos económicos en inversiones de I+D de las empresas. Pueden fomentar la colaboración (con universidades, gobierno y otras empresas) y la transferencia de tecnología reforzando las externalidades del conocimiento. Permiten la verificación de costos. Altos costos administrativos para las empresas y las autoridades públicas.</p> <p>Dependen en gran medida de la capacidad institucional. No es posible ponerlos en práctica para un gran número de proyectos. Causa distorsiones en los mercados (riesgo moral) en cuanto a la distribución de recursos entre los diferentes campos de la I+D y las empresas. La selección de proyectos tiende a verse influenciada por presiones.</p>
<p>Directos / Indirectos</p> <p>(Montmartin, B. (2013), "Business-Funded R&D Intensity across OECD: Impact and complementarity of financial support policies to R&D")</p>	
<p>Ventajas:</p> <p>Se basan en incentivos de mercado, ya que las empresas deciden en qué proyectos invertir.</p> <p>Son más neutrales ya que promueven la inversión en I+D para todas las empresas.</p> <p>No requieren un presupuesto específico ya que el costo está expresado únicamente en términos de pérdidas del ingreso financiero.</p> <p>Los costos de administración e implementación son relativamente bajos.</p> <p>Medidas financieras reducen el costo de la I+D directamente.</p>	<p>Desventajas:</p> <p>Es difícil controlar el costo de las medidas financieras. Favorecen proyectos de I+D con el mayor retorno en el corto plazo. Más sesgados a desarrollo y menos a investigación. Los efectos son limitados para empresas que producen suficientes ganancias o que invierten mucho en I+D (grandes empresas). Efectividad depende del contexto tributario general de cada país (en general benefician más a las empresas más grandes).</p> <p>Se generan pocas externalidades de conocimiento, ya que las empresas eligen los proyectos y la cooperación es raramente un factor de elegibilidad.</p>

Figura 4. Ventajas y desventajas de los apoyos directos e indirectos en I+D. Adaptación propia, tomado de Villarreal (2013)

Por otro lado, desde la visión del Estado, lo importante es influir en el desarrollo de proyectos de carácter social, direccionados a la satisfacción de necesidades públicas, mientras que el sector privado moverá su interacción a esquemas análogos, en función a los requerimientos del mercado en el cual participen.

Evidentemente, los apoyos directos e indirectos conllevan a una serie de ventajas y desventajas que deben ser analizados tanto por el Estado, como por los particulares. En torno a ello, Villarreal (2013) sintetiza de forma eficiente lo expuesto en la Figura 4.

Al observar los incentivos otorgados, el estudio ofrece una gama significativa de dispensas, tales como:

- Deducción de gastos de I+D (tributos a las ganancias).
- Rebajas directas al impuesto, en función a la inversión en bienes, servicios, entrenamiento, personal, entre otros (tributos a las ganancias). Los mismos pueden ser trasladados de forma limitada o ilimitada, además de existir la posibilidad de ser cedidos a terceros.

- Exenciones y exoneraciones de impuestos a las ventas sobre las compras y ventas de bienes y servicios asociadas a la I+D (locales y extranjeras).
- Exoneraciones totales, dependiendo de la ubicación geográfica del proyecto empresarial (tributos a las ganancias y de tipo municipal o regional).
 - Subvenciones directas por parte del Estado, con el objetivo de que a su vez sea reinvertido en proyectos que promuevan la inventiva en sectores prioritarios.

ORDENAMIENTO JURÍDICO VIGENTE, BENEFICIOS TRIBUTARIOS

Constitución de la República Bolivariana De Venezuela (CRBV)

Tal como lo describen Colmenares y Armas (2012), si bien es entendible que los particulares deban invertir recursos voluntariamente para beneficiar a la sociedad, y que dichos beneficios tenderán a producir posicionamiento de marcas y la demostración del cumplimiento de una obligación moral al contribuir con un bien mayor para con los ciudadanos, también es cierto que la generación de ventajas propiciarán mayor interacción de todas las partes involucradas, lo que traerá consigo la aplicación estratégica al retribuir, compartir y ser corresponsal de las mejoras que se generen en las distintas áreas de afectación donde haga vida el empresariado.

Es importante destacar que unos de las principales labores del Estado, consagrado en la CNRBV, será la de asignar beneficios fiscales, relacionados directamente con el desarrollo o protección de ciertos grupos sociales o sectores de la sociedad, tipificado con mucha claridad en sus artículos 316 y 317, quienes regulan todo lo concerniente al sistema tributario. De allí en adelante, todo lo que se proponga en ese sentido, deberá ser debidamente analizado y aplicado por el Estado a todos sus niveles geopolíticos.

Partiendo de este esquema, la CNRBV tiene todo el aparato jurídico para que las distintas administraciones tributarias del país, diseñen y ejecuten incentivos fiscales que motiven al empresariado a invertir en I+D. Como ya está plasmado, la Responsabilidad Social Empresarial debe estar presente en toda empresa; no obstante, la mancomunidad con las entidades gubernamentales elevará el apetito de intervención por parte de emprendedores interesados en crear tecnología y empoderarse de las mejoras que pudiesen ocasionarse, sin perjuicio de que el pronóstico este orientado a que dicha tarea producirá nuevas fuentes de empleo que estarán destinadas a jóvenes destacados, vinculados a proyectos científicos de perfeccionamiento sustentable del parque industrial venezolano.

Ley Orgánica De Ciencia, Tecnología E Innovación (Locti)

Para Genatios y La Fuente (2004), “la Constitución de 1999, la creación del MCT, el mismo año, la promulgación de la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación (LOCTI), en 2001, exponen explícitamente la intención del Estado de valorar y utilizar la ciencia, la tecnología y la innovación como motores para el desarrollo” (p. 3), siendo esta última normativa de carácter orgánica la encargada de desarrollar los postulados previstos en la CNRBV, organizar el SNCTI y definir las políticas y estrategias en materia científica, tecnología y de innovación.

Luego de varias reformas, se ubica la LOCTI del 2014, donde de forma explícita se configura el ámbito de acción de dicha norma. En ese sentido establece que de acuerdo con esta Ley, las acciones estatales en materia de ciencia, tecnología, innovación y sus aplicaciones estarán dirigidas a los sujetos mencionados en el artículo 3, dentro de las metas planteadas en el Plan Nacional de Desarrollo Económico y Social de la Nación, para cumplir con los siguientes objetivos:

(...) 5. Promover mecanismos de divulgación, difusión e intercambio de los resultados generados en el país por la actividad de investigación e innovación tecnológica, abarcando a toda la sociedad nacional, en todas sus regiones y sectores sociales a través de programas de educación formal e informal, coordinados por las autoridades nacionales con competencia en materia de educación, cultura y comunicación.

En función a ello, dicha normativa se ratifica como el principal instrumento jurídico diseñado con el objetivo de promover la I+D en el país, limitando la participación activa y determinante del sector privado, dado que aporta recursos como contribuyente, sin ver con inmediatez los beneficios que pudiesen arrojar en el caso de que las inversiones fuesen dadas de forma focalizada y planificada para con el sector donde hace vida industrial y/o comercial.

Aun cuando el propósito de la normativa es positivo desde la perspectiva técnica y funcional, el hecho de que los recursos sean recaudados y ejecutados por el Estado (a través de las instituciones que sean designadas para ello), genera un alto nivel de desconexión entre lo que requieren los entes encargados de investigar y el sector productivo, que al fin y al cabo es quien otorga los recursos. Indudablemente, esta Ley tendría mejor aplicación, si el empresariado pudiese otorgar los recursos a IES y centros de innovación asociados a su sector y con ello generar tecnología de la que pudiesen aprovecharse en el futuro, tal como fue en los inicios de esta iniciativa pública.

La derogada LOCTI, publicada en Gaceta Oficial N° 38.242, del 3 de agosto de 2005, reimpressa

por errores materiales en la Gaceta Oficial N° 38.337, de fecha 16 de diciembre de 2005, establecía un esquema que daba mayor oportunidad para la toma de decisiones empresariales.

Tal como lo explica Romero-Muci (2006), la extinción de la obligación tributaria con pago directo al ente gubernamental propicia la salida patrimonial de recursos sin provecho directo para el deudor, mientras que “(...) la compra de activos y realización de gastos tecnológicos para fines propios que sustituyen en su patrimonio la suma erogada y en principio se activan en el giro económico del deudor (...)” (p. 238), generaría un provecho directo y tangible para los sujetos pasivos de la obligación tributaria. Basados en Genatios y La Fuente (2014), la razón de dicha modificación puede sustentarse en que en los inicios de la vigencia de la LOCTI en 2001, el 80% de las actividades de I+D se realizaba en IES e institutos públicos y privados de investigación, desvinculados con el sector productivo y las necesidades del país.

La visión planteada por Romero-Muci (2006) sigue siendo más estratégica, pudiendo ser desarrollada eficientemente por el Estado, teniendo un control razonable de los aportes, pero al mismo tiempo permitiendo la innovación de los particulares sin mayores limitaciones. El pensamiento crítico y la inventiva deben ser respetados y apoyados por los entes gubernamentales, a través de esquemas que permitan su fiscalización. En caso de que las instituciones públicas decidan sobre la existencia de áreas prioritarias, contarían con todo el aparataje presupuestal generado por el resto de las fuentes de ingreso que tiene la nación, amparados en el Sistema de Administración Financiera del Sector Público, previamente comentada.

Ley de Impuesto sobre la Renta (LISLR)

El ISLR es fundamental en la economía. De hecho, su participación en la generación de ingresos ordinarios es clave en cualquier presupuesto público, tal como ya ha sido ampliamente reseñado en la presente investigación. Para García (2017):

La generación de enriquecimientos es el hecho que da nacimiento a cualquier obligación que grave las ganancias, siendo esto un elemento básico y común en sociedad. Desde el punto de vista conceptual, el ISLR es un tributo: directo, personal, progresivo/proporcional (dependiendo la tipología de los sujetos pasivos), que grava la renta mundial de los contribuyentes, donde las personas jurídicas domiciliadas y las naturales residentes, tributarán por las rentas que obtengan, no importa su origen o fuente, mientras que para el caso de las personas naturales o jurídicas no

residentes o domiciliadas, aplicará un criterio de conexión marcado por la territorialidad, con las excepciones que para tales fines la norma establece (...) (p. 96)

En esencia, dicho tributo marca el ritmo de toda jurisdicción, dado que la recaudación de este impuesto, denota la prosperidad de personas físicas y jurídicas que hacen vida en dicha sociedad. Tal como García (2017) demuestra en su libro, los datos arrojados por la Administración Tributaria venezolana enfatizan que el principal tributo venezolano es el Impuesto al Valor Agregado (IVA), obligación que no demuestra capacidad de generar riquezas, si no la posibilidad material de adquirir bienes y servicios (lo que no debe ser considerado como indicador de prosperidad).

Con las reformas de la LISLR de los años 2014 y 2015, el Estado venezolano eliminó exenciones a IES y suprimió rebajas de impuesto orientadas a nuevas inversiones que tuviesen como objetivo la generación de mayor producción (y por ende, eventual riqueza esperada). Desafortunadamente, la evidencia legal demuestra que la presente situación se convierte en un grave retroceso de la normativa venezolana, habida cuenta que tal como lo demuestra el estudio de Villarreal (2013), los países miembros de la OCDE se han preocupado en mejorar la interacción entre las autoridades fiscales y el empresariado productivo (generador de empleo para los ciudadanos de sus jurisdicciones), con además alta expectativa de generar divisas a través de la exportación de bienes y servicios desarrollados puertas adentro.

En cuanto al primer punto, García (2017), hace algunas reflexiones de importancia en cuanto a la eliminación de la exención para IES, concluyendo “(...) que abiertamente la Administración Tributaria obvia el carácter social que tiene la educación y la importancia del sector privado para la consecución de objetivos claves para la nación, mirando a la academia privada, como una factoría” (p. 77), y no como una generadora de conocimiento necesario para toda la sociedad.

Por otro lado, en cuanto a las rebajas por nuevas inversiones, García (2017), considera que “(...) a esta altura no se cuenta con incentivos de este concepto para los sectores industriales, turismo y primario, tal como en algún momento se tuvo; más allá de las dispensas que individualmente estos sectores puedan tener de forma temporal o de las expectativas que puedan mantenerse al respecto” (p. 91), lo que alarma sobre la visión gubernamental venezolana, en cuanto a la importancia de la inversión en I+D, como fuente generadora de conocimientos.

Más allá de lo anteriormente descrito, la LISLR si permite la deducción (aceptación

como gastoa efectos fiscales) de las erogaciones que se hayan hecho en aras de investigar y desarrollar, siempre y cuando se demuestre que las mismas fueron efectivamente pagadas en el ejercicio en el cual desean ser aprovechadas por el contribuyente. Aun cuando en sí mismo no es un beneficio material, indudablemente si da cabida a gastos no exitosos por este concepto, elemento que va intrínseco en cualquier proceso de desarrollo, en el entendido de que no necesariamente todos los proyectos alcanzan los objetivos esperados.

CONCLUSIONES

Es fundamental la aplicación de beneficios fiscales y jurídicos que pudiesen ser propiciados por el Estado, en favor de la academia y de las empresas participantes, que sirvan de incentivo para los involucrados. La visión del Estado venezolano debe ser clara en cuanto a beneficios tangibles para el sector empresarial, que tengan como objetivo generar incentivos económicos medibles.

Indudablemente, el Estado juega un papel fundamental, dado que puede generar condiciones de carácter tributario que inviten a empresarios escépticos del proceso, o menos comprometidos con la generación de tecnología aplicable.

La evaluación de la experiencia internacional muestra con claridad la posibilidad de intervención positiva del Estado, a través de deducciones, rebajas e imputaciones de tipo tributario, para organizaciones que activamente participen con las universidades en pro de generar tecnología. Estar involucrados en programas de este tipo, también les brindará la posibilidad de mostrarse como empresas que se involucran con su entorno de forma activa y positiva.

El Estado debe reforzar el aparataje legal que permita la real protección de las patentes de invención que se generen en el proceso, dando un verdadero resguardo a los intereses de los estudiantes en proceso de creación de soluciones tecnológicas

El Estado (a todos los niveles geopolíticos) debe reforzar el establecimiento de beneficios de carácter tributario, que incentiven a los empresarios a invertir en la educación y sobre todo, en proyectos de generación de tecnología sustentable que provenga de la academia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar Rodríguez, R. Magdalena (2008). "Organizaciones empresariales en la construcción del régimen político en México y Brasil: el caso del cce y la cni 2000-2006". Tesis de maestría en Estudios Políticos y Sociales. México: Universidad Nacional Autónoma de México
- Angulo J., Bracho A., Caro H., Torres V. y Villarroel E. (2000). "*Alianzas estratégicas fase III – modalidad a distancia*". Colombia: XII Curso de gerentes de educación técnico – profesional.
- Ballina, F. (2000). "*Paradigmas y perspectivas teórico-metodológicas en el estudio de la administración*". Ciudad de México: Centro de Investigación Administración. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Barrera, E., Garcia, C., Lozano, J., Portales, L. Y Raufflet, E. (2017). "*Responsabilidad, ética y sostenibilidad empresarial*". México: Pearson.
- Caballenas, G. (2004). "*Diccionario jurídico elemental*". Buenos Aires: Heliasta.
- Carta de Ausjal (2008). "*Haciendo universidad*". Latinoamérica: Número 27, 2008.
- Carvajal, O. (2011). "*Mitos, realidades y propuestas educativas*". Estado Táchira, Venezuela: Fundación Fondo Editorial "Simón Rodríguez" de la Lotería del Táchira.
- Cedeño, Delgado y García. (2017). "*La vinculación universidad – sector empresarial como mecanismo de desarrollo*". Ecuador: Publicado en Mikarimin; Revisa Científica Multidisciplinaria.
- Chacón P. y Rodríguez, N. (2007). "*Alianza por la calidad de la educación: más de lo mismo*". México: EDUCERE. pp. 645-654
- Chang. (2010). "El modelo de la triple hélice como un medio para la vinculación entre la universidad y empresa". España: Revista Nacional de Administración.
- Colmenares, M. y Armas, M. (2012). "*Temas de actualidad tributaria en Venezuela, homenaje al Dr. Harold Zavala*". "Responsabilidad social y tributación en el ámbito de la empresa venezolano". Zulia: Los Ángeles Editores, C.A.
- Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (1999). Publicada en Gaceta Oficial N° 5.453 (Extraordinaria), del 24 marzo de 2000.
- Culshaw, F. (2014). "*Los fracasos de los emprendedores*". Caracas: DEBATES IESA. Revista Volumen XIX, Número 1. Enero-Marzo.
- Di Trolio, S. (2008). "Misión, Identidad y Gerencia en las universidades de AUSJAL". Haciendo

- Universidad. Ausjal N° 27, Año 2008.
- Duque. (2014). “Cooperación universidad-empresa: un modelo de antecedentes y consecuencias”. España: Universidad de Valencia.
- Ferraretto y Muñoz. (2015). “*La universidad y las actividades de innovación de las empresas*”. España: Revista de Economía Aplicada.
- Ganga F., Cassinelli A., Piñones M. y Quiroz J. (2014). “*El concepto de eficiencia organizativa: una aproximación a lo universitario*”. España: Revista Lider Vol. 25. 2014, pp 126-150
- García, O. (2003). “*Racionalidad de los modelos de relación universidad – empresa*”. Mérida, Venezuela: “EDUCERE Foro Universitario”.
- García, W. (2013). “*Actualidad tributaria en Venezuela, en homenaje a la Dra. Adriana Vigilancia*”. “Beneficios fiscales”. Zulia: Los Ángeles Editores, C.A.
- García, W. (2017). “Incentivos en la generación de emprendimientos formales, con incidencia en la recaudación tributaria y el empleo en el Municipio Caroní, años 2013 y 2014”. Barcelona, Venezuela: Universidad Nororiental Privada Gran Mariscal de Ayacucho.
- García, W. (2017). “La fiscalidad sobre las ganancias y su impacto gerencial”. Bolívar: Borders G&M, C.A.
- Genatios, C. y LA FUENTE, M. (2004). “*Ciencia y tecnología e innovación para el desarrollo*”. Caracas: Ediciones OPSU.
- Hernangómez, J. (1988). “La empresa como organización: una propuesta de delimitación de su concepto”. España: Anales de estudios económicos y empresariales. Universidad de Valladolid. N° 3, 225-237.
- ISO “ISO 26000:2010: Guía de responsabilidad social” Ginebra: ISO, 2010.
- ISO “ISO/IEC Directivas, Parte 1 y Suplemento ISO Consolidado” Ginebra: ISO, 2016.
- Jiménez, P. y Podestá, A. (2009). “Inversión, incentivos fiscales y gastos tributarios en América Latina”. Santiago de Chile: CEPAL
- Ley de Reforma de la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación. (2010). Publicada en Gaceta Oficial N° 39.575, del 16 de diciembre de 2010.
- Manjarrés. (2009). “Las relaciones universidad empresa y su efecto sobre la segunda misión universitaria”. España: Universidad Politécnica de Valencia.
- OIT. Comisión de Empleo y Política Social. Empleo y protección social en el sector informal. Ginebra, 2000.

- ONU. (2015). Proyecto de documento final de la cumbre de las Naciones Unidas para la aprobación de la agenda para el desarrollo después de 2015 (A/69/L.85). Recuperado de: http://www.objetivosdesarrollodelmilenio.org.mx/Doctos/TNM_2030.pdf
- Organización De Las Naciones Unidas Para La Educación, La Ciencia Y La Cultura. (2015). “Replantear la educación ¿Hacia un bien común mundial?”. Ediciones UNESCO.
- Autor.Porter, M (2008). “Ser competitivo”. España: Harvard Business School Publishing Corporation. Centros Libros PAFP, SLU,Real Academia Española. (2018). [Página web en línea]. Disponible en <http://www.rae.es>
- Rockefeller, S. (2015). “Igualdad democrática, desigualdad económica y la carta de la tierra”. San José de Costa Rica: Publicado por la Carta de la Tierra Internacional y el Centro de la Carta de la Tierra de Educación para el Desarrollo Sostenible en la UPAZ, bajo la Cátedra UNESCO en Educación para el Desarrollo Sostenible y la Carta de la Tierra.
- Rodríguez, M. y Ricart, J. (2000). “Coordinación de los sistemas de gestión de calidad, medio ambiente y salud laboral” Barcelona: Ediciones Deusto, 2000. 56-60 p. ISSN: 0210-900X 021090-0X13
- Romero-Muci, H. (2006). “VIII Jornadas venezolanas de derecho tributario”. “Deconstruccionismo y la huida del derecho tributario: El caso de las contribuciones previstas en las leyes orgánicas de ciencia, tecnología e innovación y contra el tráfico ilícito y el consumo de sustancias estupefacientes y psicotrópicas”. Caracas: AVDT
- Ruíz, J. y Orozco, C. (2016). “Sostenibilidad empresarial: del discurso a la rentabilidad”. Medellín, Colombia: Universidad EAFIT Escuela de economía y finanzas, Maestría en administración financiera.
- Samaniego, J. (2016). “De los ODM a los ODS y la agenda 2030 en la CEPAL”. Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Sánchez, F. (2010). “El Balanced Scorecard como herramienta de gestión en las organizaciones del siglo XXI”. Colombia: Gestión y desarrollo, pp.123-132.
- Taleva, O. (2009). “Diccionario tributario”. Buenos Aires: Valletta Ediciones.
- Ugalde, L. (Rector de la UCAB, 2008). “Ley de Universidades de Venezuela es un deber nacional”. Estatuto Orgánico de la UCAB.
- Villarreal. (2013). “Estímulos Fiscales (EF) a la Investigación y Desarrollo (I+D) y evidencia empírica en varios países”. México: Foro Consultivo Científico y Tecnológico, A.C.
- Zarta Plinio (2018). La sustentabilidad o sostenibilidad: un concepto poderoso para la humanidad. Tabula Rasa, núm. 28, 2018. Universidad Colegio Mayor de Cundinamarca, Colombia