



EL ANÁLISIS SEMANAL DE PRIMERA PIEDRA

(Nº 775 del 23 de abril de 2018)¹

**LA POLÍTICA SIN IDEAS
ESTIMULA LA
CORRUPCIÓN (2001)
(Qué lástima...!!
TENIAMOS RAZÓN) 2018**



También puede saber de nosotros en twitter <https://twitter.com/revistaprimera>
y Facebook <https://www.facebook.com/Revista-Primera-Piedra-452740138126022/>

EDITORIAL

- I. EL FINANCIAMIENTO DE LA POLÍTICA.** Por Enrique Ceppi.
- II. NATURALEZA DE UNA DERROTA.** Por Ernesto Águila, analista político.
- III. PULSO SINDICAL.** Por Manuel Ahumada Lillo, Presidente C.G.T CHILE.
- IV. EXIGIMOS MAYOR TRANSPARENCIA CUANDO NEGOCIEN SOBRE NUESTROS DATOS** Por Marianne Díaz, Analista de Políticas Públicas.
- V. CULTURA: AMANCAY WESSEL Y “LA BICICLETA” VUELVEN CON MÁS CULTURA ALTERNATIVA A CANAL 13 CABLE.**

PRIMERA PIEDRA ECONOMIA.

- VI. ESPERANDO LA REFORMA EMPRESARIAL EN CUBA: NOTAS SOBRE LA EXPERIENCIA VIETNAMITA.** Por Pedro Monreal González, Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de La Habana.
- VII. MÁQUINAS, INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y EL FUTURO DEL CAPITALISMO.** Por Alejandro Nadal, Economista, miembro del Consejo Editorial de Sin Permiso.

¹ Este análisis y los anteriores se encuentran en www.primerapiedra.cl Hay errores frecuentes en los servidores de correo electrónico, por lo que Ud. puede siempre acceder al Análisis Semanal en esta página web. A la sección de comentarios y opiniones puede escribirnos a primerapiedra@gmail.com



EDITORIAL.

Cuando gobierna la derecha se siente. La respuesta a las demandas del pueblo mapuche son más carabineros, más represión y más ley antiterrorista, como si el conflicto se pudiera resolver policialmente. La Concertación-Nueva Mayoría no tuvo decisión política para iniciar un diálogo de reconocimiento de la identidad y las demandas del pueblo originario. Piñera y su coalición tienen la decisión de aplastar el reclamo mapuche y lo único que conseguirán es profundizar el problema.

I. EL FINANCIAMIENTO DE LA POLÍTICA. Por Enrique Ceppi.



La publicación de las declaraciones ante la Fiscalía del ex gerente general de SQM, Patricio Contesse, ha vuelto a poner en primera página el tema del financiamiento de la política. Los medios de comunicación en forma periódica sacan a luz el caso de las facturas ideológicamente falsas que emitían diputados y senadores, para recibir dinero de grandes empresas. Los casos emblemáticos fueron el grupo PENTA, que financiaba a la UDI, y la empresa minera Soquimich (SQM) que equilibraba sus aportes entre derecha y centro izquierda.

La verdad de las cosas es que el tema del financiamiento de la actividad política siempre ha sido algo oscuro, poco transparente, – como se dice ahora – donde se utilizan todos los medios, legales e ilegales, con el fin de recabar los recursos necesarios para sustentar la organización de los partidos, las campañas electorales y el funcionamiento regular de sus estructuras. No era un tema de discusión. No se hablaba de la plata más que para denunciar a los contrarios, mientras se ocultaba las propias fuentes de recursos económicos.

En los tiempos de la República pre-dictadura, había una cierta coherencia y correlación entre las fuentes de financiamiento y las ideas defendidas por los partidos. La derecha se financiaba con los aportes de los ricos (latifundistas, empresarios y comerciantes), la izquierda se sustentaba en el trabajo voluntario y las cuotas de sus militantes además del aporte de algunos filántropos. Por ejemplo, Arturo Matte Alessandri (1924 – 1965), en la foto, miembro de una familia que no necesita presentación, fue director, propietario y financista del diario de izquierda Las Noticias de Última Hora, editado hasta el 11 de septiembre de 1973.

Antes que Chile se convirtiera en uno de los campos de batalla de la Guerra Fría, la política se financiaba principalmente con recursos nacionales. Todo cambia a partir de los años 1960. El gobierno de EE.UU. se compra, literalmente, el proyecto de “Revolución en Libertad” del Partido Demócrata Cristiano (PDC) para contrarrestar la influencia de la Revolución Cubana en Chile y América Latina. A partir de allí, los dineros que llegaban de la CIA y otras agencias de EE.UU. elevaron los gastos y las necesidades de financiamiento del conjunto de las fuerzas políticas. Para ponerse al nivel del despliegue publicitario y organizacional del PDC era necesario mucho dinero.

Por su parte, los partidos de izquierda no pueden decir que carecieron de apoyos económicos. Aunque nunca alcanzaron la magnitud de las donaciones empresariales y del gobierno de los EE.UU., en los tiempos de la guerra fría el PC y el PS contaron en la ayuda de diferentes fuerzas políticas enemigas de EE.UU. De más está decir que el PC contaba con el respaldo de la Unión Soviética, famosa fue la consigna derechista



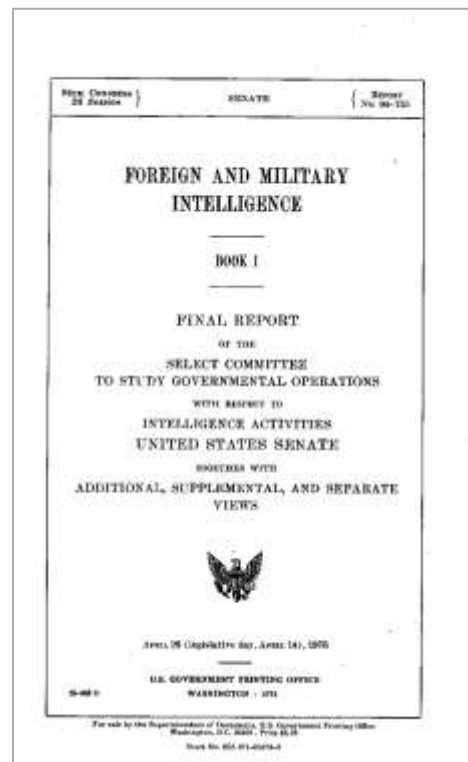


sobre “el oro de Moscú” para denunciar esa dependencia. Ese apoyo se manifestaba de múltiples formas: becas de estudios, material de propaganda, respaldo político y ayuda económica. El Partido Socialista, por ser crítico del dogmatismo soviético, no era del gusto de la URSS, pero sí tenía el respaldo de fuerzas políticas del socialismo no alineado como la Yugoslavia del Mariscal Tito.

Dentro de las formas ilegales de financiamiento de la política, no se deben omitir las acciones de “expropiación” realizadas por organizaciones de izquierda en los momentos más agudos de la confrontación de clases en Chile. Ese fue el caso de los asaltos efectuados por la organización clandestina del Partido Comunista en los años 1950 y los asaltos a bancos del MIR y otras organizaciones revolucionarias en 1969, cuando las huelgas campesinas y obreras estaban en alza.

En 1970 el país vio unas campañas presidenciales millonarias. Jorge Alessandri contó con todo el dinero de la oligarquía chilena mientras Salvador Allende fue respaldado escasamente con platas de los “partidos amigos”. Es decidora la anécdota del aporte entregado por el PC, con sus propios recursos, a nombre del PC de la URSS, para ocultar la falta de apoyo de los rusos. En ese período los dineros de EE.UU. se repartieron entre la derecha y el PDC, principalmente para financiar la más grande campaña del terror jamás vista en Chile hasta entonces. Los carteles con los tanques soviéticos aplastando iglesias inundaron los muros.

Durante el gobierno de la Unidad Popular, la intervención de Estados Unidos en la política interna de Chile se agudizó. El país era un laboratorio donde se confrontaban las ideas capitalistas y socialistas que se repartían el mundo y las potencias movieron sus fichas. En el Informe Church del senado de Estados Unidos están documentadas algunas de las actuaciones de la CIA tales como el financiamiento del PDC, el Partido Nacional, los grupos de extrema derecha, El Mercurio y otros pasquines. Por su parte, los partidos de izquierda en esos años contaron con los recursos del Estado y las empresas estatizadas para financiar las actividades de sus militantes y, además, acumularon un enorme patrimonio que les fue restituido después del retorno a la democracia.



A partir del golpe de estado de 1973, la ola de solidaridad que despertó la lucha democrática se tradujo en múltiples formas de apoyo. Sería larga la lista de organizaciones y gobiernos que ayudaron a las fuerzas políticas que se oponían a Pinochet, en los hechos todas las fuerzas políticas contrarias a la dictadura recibieron apoyo económico de partidos y organizaciones afines de otros países. Además, una de las principales actividades del exilio chileno fue conseguir dinero para apoyar a los que luchaban en el interior del país. Si bien hubo muchas diferencias en los montos y algunas irregularidades, se puede afirmar que todos esos recursos se tradujeron en un fortalecimiento de la lucha por la democracia. Lo más notorio y palpable



fue el surgimiento y mantención de una prensa clandestina y otra abierta que burlaba cotidianamente la censura y la represión de la dictadura.

Esos eran los tiempos en que había coherencia ideológica en las fuerzas políticas. No se veía a miembros de los partidos de izquierda en el directorio del Banco de Chile, tampoco a diputados y senadores socialistas pidiendo dinero a empresarios pinochetistas.

Aparte de hacer periódicamente denuncias altisonantes, en esos años nadie atacó seriamente el problema de transparentar la fuente de los recursos económicos que financiaban la actividad política. Quizás porque no había aparecido, con la magnitud que se vio más tarde, el enriquecimiento personal de los gestores de la financiación de los partidos.

Idealmente la política se debería hacer en forma voluntaria, con la única finalidad de buscar el bien común. Pero la realidad es otra, a poco andar la política es el camino para acceder al poder y se organiza en torno a los intereses de las clases y sectores en que se divide la sociedad. Las decisiones en política tienen impacto económico y, por lo mismo, no son indiferentes para los intereses creados.

La legitimidad del financiamiento de la política nos es un tema legal. La legitimidad está relacionada con las ideas políticas que se quiere llevar adelante y la coherencia del financiamiento con ese ideario. No es coherente que un partido socialista o comunista se financie con los dividendos de la bolsa o rentas inmobiliarias. No es coherente que políticos de izquierda se financien con el dinero de grandes empresas.

II. NATURALEZA DE UNA DERROTA. Por Ernesto Águila, analista político



La derrota electoral del 17 de diciembre de 2017 tuvo para el mundo de la centroizquierda y la izquierda características especiales. La derrota está en la naturaleza de la política: las hay breves y estratégicas; se ha hablado de “dulces derrotas”; pueden ser el punto de partida o el fin de un proyecto o de un liderazgo; a veces se pierde por una buena causa y en otras defendiendo ideas ajenas. ¿De qué naturaleza es esta derrota?

Se trata de una derrota potencialmente profunda y duradera. No por el resultado electoral, que siendo claro en favor de la derecha está dentro de lo reversible. De hecho, es de los datos menos desalentadores, aunque queda pendiente, eso sí, la reflexión sobre nuevos comportamientos electorales como el de las fluctuantes y pragmáticas capas medias emergentes y el avance del voto evangélico (fenómeno en expansión en América Latina).

La profundidad de la derrota, sin embargo, se refleja en otros factores. Ésta tiene para las fuerzas de la ex Nueva Mayoría -un domicilio político al que se debe anteponer un “ex” habla por sí mismo- las características de un cierre de ciclo. Se ha roto el tejido político que la constituía y no se ven posibilidades de recomposición de un espacio común en el horizonte. A esto hay que agregar desacuerdos programáticos no resueltos, los que quedaron de manifiesto tanto en el segundo gobierno de Bachelet como en la reciente campaña presidencial. En este mundo, cuestiones valórico-culturales o los grados de crítica o asimilación a la modernización neoliberal son temas no zanjados.

A ello se suma el surgimiento del Frente Amplio, que vive este ascenso de la derecha de manera anímicamente distinta. La derrota del 17 de diciembre tuvo algo de “dulce derrota”,



pues marcó su irrupción en el escenario político. Puede leerse como el comienzo y no el cierre de un ciclo. Tiene programa, aunque más discrepancias de lo que se creía, y varios liderazgos en desarrollo. Sus riesgos van quedando de manifiesto: sobrevalorar su fuerza (más cerca del 15 que del 20 por ciento según la votación parlamentaria); subvalorar la necesidad del entendimiento con otros y decantarse por un “camino propio”; engolosinarse en una “pinza” con la derecha para seguir debilitando a la ex NM, poniendo el eje en la lucha hegemónica por el espacio del progresismo y no en la derrota de la derecha.

La próxima elección municipal y de gobernadores regionales va a presionar por un acuerdo opositor, pero esa sola motivación no alcanza para configurar una oposición eficaz ni menos para construir una real opción de poder. Sin asumir la asignatura pendiente de una clarificación programática que dejó la pasada elección ni reponer lógicas unitarias, derrotando las tentaciones sectarias, difícilmente se podrá estructurar un proyecto alternativo ante una derecha que despliega, hasta ahora, sin contrapesos serios su proyecto.

Fuente: Diario La Tercera, 18/4/2018.

III. PULSO SINDICAL. Por Manuel Ahumada Lillo, Presidente C.G.T CHILE.



Los anuncios gubernamentales, que regularmente son más falsos que una cachetada de payaso, no resultan ser prerrogativa de un gobierno vinculado a un determinado sector político. Son lo que llamaríamos un permanente juego de magia que busca sacar del sombrero un conejo o encontrar la carta correcta del naipe, sin mayor resultado cierto que el asombro inicial destruido en cuanto se revela el truco.

Y es que esta definición calza perfectamente con el anuncio del nuevo ministro del trabajo, quien junto con reiterar el discurso patronal de la necesidad de trabajar más años para obtener mejores pensiones, ha propuesto que quienes sigan trabajando después de la edad establecida para pensionarse (60 años las mujeres y 65 los hombres) y posterguen sus trámites de pensión **podrán retirar la mitad de la plata que reúnan como excedente de libre disposición.**

Sabido es que uno de los grandes dramas de la mayoría de los asalariados son las bajas pensiones y estas no van a mejorar significativamente por el hecho de que el trabajador demore algunos años más el tiempo de pensionarse.

Solo pueden mejorar las pensiones si los sueldos son mejores y las variables económicas se conjugan para que haya más ganancia que pérdida en esos dineros, que están a merced del mercado financiero. Lo primero es una variable cierta y depende de la disposición de la clase trabajadora a luchar por lo que corresponde, lo segundo es una decisión del capital y todos sabemos que éste jamás va a arriesgar sus ganancias.

Conclusión .Mientras se mantenga el sistema como está, no hay cambios profundos. Salvo que las grandes masas abusadas tomen en sus manos el desafío de organizarse y pasar por sobre él modelo.

En este cuadro se nos presenta una nueva convocatoria del Movimiento NO + AFP para una marcha ciudadana el 22 de Abril, movilización a la que ninguno de los afectados, presentes y futuros, puede faltar. ¿La pregunta es si será suficiente con esto?



Si consideramos que son varios los millones que han marchado en contra de las AFP durante los últimos 2 años y lo contrastamos con el resultado del plebiscito realizado a fines del año pasado, es obvio que hubo un retroceso y alguien debiera dar cuenta de ello.

No exponemos esto con el afán de criticar ni descalificar a nadie, bastante se ha logrado con que millones sean los que expresen su opinión. Sin embargo es hora de fijar la atención en algunas deficiencias y exponerlas nuevamente como una manera de ayudar a construir movimiento fuerte y decisorio.

Llama la atención que contando con tanto espacio en los medios de comunicación, no se haya desarrollado una campaña continua de incentivación a la organización social y sindical. No es lo mismo una masa de millones que marcha y luego retoma sus rutinas, que millones organizados exponiendo sus demandas en marchas y también en proyectos de contrato colectivo.

Hay que insistir hasta la saciedad en que la única manera de oponerse al capital y doblarle la mano es con la organización de millones.

Es esa organización activa y decidida la clave de la victoria en todas y cada una de las luchas que los trabajadores del mundo han dado por sus derechos.

Es buena y saludable la adhesión de personalidades de la vida política y social, más si ellos no promueven la organización en sindicatos, centros juveniles, juntas de vecinos y otros instrumentos, solo servirá para ocupar portadas en los medios de comunicación, mas no para avanzar. Y no es eso lo que se requiere en este momento.

Hay que exponer claramente a la clase trabajadora, al pueblo, el juego del capital y eso debe ir acompañado de iniciativas para ir dando pequeños pasos hasta alcanzar la meta.

*Las organizaciones sindicales debieran iniciar una gran campaña para terminar con la facultad de declaración y no pago de las platas mensuales a la AFP. No solo es un robo descarado – el patrón se está apropiando de dineros del trabajador – sino que es el inicio de las lagunas que años después redundan en bajos niveles de ahorro. Se puede aprovechar de pasadita de exigir que también se ponga término a la declaración y no pago del Seguro de Cesantía.

*La organización hará posible la presentación de proyectos de contrato colectivo y en ellos se puede demandar que al menos el 50% del pago previsional sea de cargo del patrón.

*Por último es hora ya de que los expertos sean capaces de determinar cuántos son los recursos que debe poner el Estado para la generación de un Fondo de Estabilización de Pensiones, fondo que debe permitir que ninguna pensión percibida o por percibir sea inferior a un ingreso mínimo.

Propuestas, ideas tomadas de asambleas y encuentros con trabajadores, que ponemos con agrado a disposición de todos quienes buscan una solución a este problema.

No podemos dejar de escribir sobre “el avance” de un proyecto de ley que aumenta el feriado anual a 20 días y a 25 para zonas extremas en el sur de Chile.



Recordar que en la legislación laboral hasta el momento del golpe militar de 1973, bastaba que los obreros trabajaran 10 meses para tener 15 días de feriado. A su vez los empleados tenían 15 días por año y 25 días quienes trabajaran en Tarapacá, Antofagasta, Atacama, Chiloé, Aysén y Magallanes, además de otras garantías para empleados fiscales, semifiscales, trabajadores del cobre y puertos etc. (artículos 98 y 158 del Código del Trabajo en 1971).



Este proyecto aprobado en la Comisión Trabajo de la Cámara de Diputados está cojo, pues no da cuenta de a lo menos 2 elementos que contenía la legislación laboral antes de que llegara al poder la dictadura y que fueron quitados.

- a) El feriado progresivo era un día por sobre los 10 años trabajados sin el tope actualmente vigente.
- b) El feriado debía tomarse íntegro, no como ahora que se permite fracturarlo en 2 etapas (artículo 70, inciso primero del C. del T)

Si de apoyar a los trabajadores se trata, la reforma legal debería establecer:

que las vacaciones se deben tomar siempre en verano, que los 15 días no se pueden fraccionar y que se otorgan otros 5 días (y con esto hacen los 20) de vacaciones en invierno.

Ahora, seamos claros:

Antes que más días de vacaciones lo que se requiere urgentemente son pago de locomoción y de colación por día trabajado (aquel compañero que dice que la mayoría de las empresas cumplen con esto, con certeza vivió o vive fuera de Chile), un sueldo mínimo digno y justo, 8 horas de trabajo continuas por 5 días, entre otras cuestiones urgentes.

¿Se dan cuenta porque se debe fomentar la organización?

Fuente: Pulso Sindical N° 354 del 16 al 31 de Marzo de 2018.

IV. EXIGIMOS MAYOR TRANSPARENCIA CUANDO NEGOCIEN SOBRE NUESTROS DATOS Por Marianne Díaz, Analista de Políticas Públicas.



¿Adoptaremos el Convenio de Budapest?

Laura enciende su laptop en Santiago un jueves por la noche e ingresa a su buzón de correo electrónico, proporcionado por un servicio con sede en Francia. Laura no sabe que mientras revisa y contesta sus correos, estos también están siendo leídos por la policía estadounidense. Posiblemente no

lo sepa nunca.



Bajo los estándares actuales de protección de derechos humanos, la vigilancia de las comunicaciones y actividades en línea requiere ciertas precondiciones, una de las cuales es la existencia de una orden judicial. Sin embargo, de acuerdo con la normativa que se discute actualmente en Europa y en Estados Unidos, muchas cosas estarían por cambiar, en especial la garantía de que nuestros datos personales no terminen en manos de otros gobiernos sin que las leyes de protección de datos personales de nuestro país nos protejan.

Así, la llamada Ley CLOUD en Estados Unidos expande las posibilidades de las agencias policiales para acceder a los datos de personas que están fuera de sus límites territoriales, al permitir a las autoridades estadounidenses acceder a los contenidos de una comunicación y a sus metadatos sin importar dónde vivan o dónde se encuentre almacenada esa información. Además de esto, de ser aprobada, la ley permitiría a los Estados Unidos formar acuerdos ejecutivos con otros países que permitirían a ambos gobiernos acceder a estos datos de manera bilateral, independientemente de las leyes locales.

Simultáneamente, el Comité sobre Cibercrimen del Consejo de Europa negocia el segundo protocolo adicional al Convenio de Budapest sobre cibercrimen, que trata específicamente sobre el acceso transfronterizo a datos. A principios de abril, una larga lista de organizaciones no gubernamentales de todo el mundo, entre las que se incluye Derechos Digitales, suscribieron una carta al Consejo de Europa exigiendo una mayor transparencia en el proceso de estas negociaciones, dado que la sociedad civil en conjunto no ha tenido acceso al texto actual que contiene el inventario de las medidas que se están preparando.



Para Latinoamérica, esto significa -como ha significado hasta ahora en cuanto a otros instrumentos legales de carácter internacional, como la propia Convención de Budapest- enfrentar las consecuencias del desbalance de poder geopolítico de la región y de los países de manera individual. Cuando un país como Chile o Colombia entra a discutir su adhesión a un convenio internacional negociado por Europa, o a un pacto bilateral con los Estados Unidos, no entra en una relación de igualdad que le permita ejercer un contrapeso suficiente a las posibles ventajas a las que accede su contraparte. Así, por ejemplo, la adhesión de países latinoamericanos a la Convención de Budapest ha significado adaptar las legislaciones nacionales en materia de cibercrimen a un instrumento normativo en cuya discusión participaron únicamente los países de la Unión Europea, y que por tanto constituye un acuerdo de “tómalo o déjalo” donde poco cabe negociar, incluso en casos en que el país se acoge al tratado con reservas, como en el caso chileno o el costarricense.

Por otra parte, dada la influencia de los Estados Unidos con respecto a gran parte del tráfico mundial de datos de internet a causa de la localización de la mayor parte de las grandes compañías tecnológicas, cuando otro país ingresa en uno de estos acuerdos, esto le permitiría acceder a los datos de prácticamente cualquier persona localizada en cualquier país, independientemente de que el lugar donde esta persona se encuentra haya participado o no de estos acuerdos, una circunstancia que constituye una grave amenaza a la privacidad de las comunicaciones en todo el mundo. Esto, claro, con la excepción de los ciudadanos



estadounidenses, los únicos que quedarían -relativamente- a salvo al estar protegidos por las leyes locales sobre privacidad.

Lamentablemente, en la mayor parte de los países latinoamericanos, los legisladores y creadores de políticas públicas entienden poco y nada sobre la materia que regulan cuando se trata de internet y tecnología. Esta brecha puede significar un enorme obstáculo al momento de suscribir esta clase de tratados y acuerdos, no permitiéndoles comprender los detalles relativos a la implementación efectiva de la norma y cómo podría afectar protecciones preexistentes en las leyes internas y en tratados internacionales sobre derechos humanos previamente suscritos. Tal como señala la carta de la sociedad civil, esto hace más indispensable aún que este tipo de procesos legislativos se hagan con participación abierta de todas las partes interesadas, lo que incluye no solo al sector no gubernamental, sino a los sectores técnicos, académicos y empresariales, cada uno de los cuales cuenta con intereses afectados y conocimientos específicos que deben incidir en la creación de este tipo de normas.

Entre tanto, la discusión de estos acuerdos internacionales -que afectarán a Latinoamérica independientemente de que ésta participe con peso específico en las negociaciones o no- sigue adelante, incrementando cada vez más las capacidades de los gobiernos del mundo para vigilarnos más y mejor.

Fuente: <https://www.derechosdigitales.org/12037/exigimos-mayor-transparencia-cuando-negocien-sobre-nuestros-datos/> 19 de abril, 2018

V. CULTURA: AMANCAY WESSEL Y “LA BICICLETA” VUELVEN CON MÁS CULTURA ALTERNATIVA A CANAL 13 CABLE.

Como una plataforma que impulsa las ideas que se encuentran al margen del arte establecido definen los integrantes de “La bicicleta, cultura entre ruedas” el programa que, desde este lunes 2 de abril, a las 21.30 horas, regresa a las pantallas de Canal 13 Cable, bajo la conducción de la periodista Amancay Wessel.

Ocho capítulos conformarán la cuarta temporada de este espacio, dirigido por el realizador audiovisual Antonio Carrillo, quien, junto a su equipo, recorrió durante ocho meses diferentes lugares de Chile para conocer proyectos e historias de artistas, gestores culturales y creadores que sostienen redes e iniciativas no siempre conocidas en el país.

“*La bicicleta* tiene como mérito principal el reconocimiento del arte en lugares periféricos de Santiago y otras regiones y, a su vez, pone énfasis en aquellas expresiones artísticas que proponen un contenido reflexivo y atingente con el espacio público que habitan”, señala Carrillo. “Nuestro programa se ha transformado en una plataforma que impulsa las ideas que se encuentran al margen del arte establecido. Estos espacios culturales, que no tienen cabida en los medios de comunicación más tradicionales, son de vital importancia para el Chile moderno por el trabajo de integración social que desarrollan en la comunidad”, agrega.





Siempre montada en su bicicleta, idea que por cierto ya tiene imitadoras en la televisión, Amancay Wessel recorrerá Santiago, Valparaíso y otras ciudades del norte y sur del país preguntándose ¿cómo es andar en bici fuera de la capital?, ¿cómo son los espacios culturales no convencionales en regiones? o ¿cómo los artistas y sus obras experimentan la influencia de la geografía? “Esta temporada tiene un sentido muy especial, ya que estuvimos con muchos artistas que están realizando un trabajo muy importante para la evolución de nuestro país. Tuvimos la suerte de presenciar el gran nivel de organización que exista en Chile por parte de los artistas y cómo crean modelos de autogestión, ya que entienden lo trascendental que es el arte en la vida de las personas”, comenta Amancay.

Coordenadas

Qué: Cuarta temporada de “La bicicleta, cultura entre ruedas” en Canal 13 Cable.

Conducción: Amancay Wessel

Dirección: Antonio Carrillo

Estreno: Lunes 2 de abril, a las 21.30 horas, repeticiones lunes (17.30), jueves (23.30), viernes (00.30), sábados (15.30) y domingos, también a las 15.30 horas.

Fuente: <https://www.perrerarte.cl/amancay-wessel-y-la-bicicleta-vuelven-a-canal-13-cable/>

PRIMERA PIEDRA ECONOMIA

VI. ESPERANDO LA REFORMA EMPRESARIAL EN CUBA: NOTAS SOBRE LA EXPERIENCIA VIETNAMITA. Por Pedro Monreal González, Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de La Habana.

Vietnam ha sido noticia recientemente en Cuba. De interés particular, al menos para los economistas, ha sido la definición de la función del mercado en el desarrollo socialista de ese país que fuera ofrecida por Nguyen Phu Trong, Secretario General del Partido Comunista de Vietnam (PCV)¹.



Tres componentes de tal función fueron mencionados por el dirigente vietnamita. En primer lugar, la **centralidad** del mercado en el modelo económico. En segundo lugar, el mercado como una **necesidad** para construir el socialismo. En tercer lugar, la **compatibilidad** del mercado con el socialismo, o sea, que el mercado no debe ser visto como un inconveniente con el que haya que coexistir; sino que el mercado, lejos de ser antagónico respecto al socialismo, es funcional al mismo. Obviamente, tal definición estuvo contextualizada para el modelo vietnamita.

Es razonable asumir que la noción de que el mercado es central, necesario y compatible con el socialismo, pudiera ser considerado como un tema controversial en Cuba. Se trata del tipo de planteamiento que pudiera animar el debate que actualmente existe sobre la reforma económica del país.

Probablemente, los especialistas que privilegian en Cuba el enfoque más general -también más abstracto- sobre el socialismo y sus posibles modelos, encuentren un estímulo para escribir y discutir sobre la cuestión “modélica”, algo que me parece entendible, si bien no me parece de mucha utilidad práctica para el diseño y aplicación de políticas inmediatas en Cuba.

También existe otro ángulo posible de abordar el tema: la revisión de la manera concreta en que ha ido modificándose y consolidándose la función del mercado en la economía vietnamita. Esa es, precisamente, la dimensión en la que se concentra esta nota.



Específicamente, lo relativo a la reforma empresarial, es decir, las transformaciones a nivel del marco de funcionamiento de la organización económica básica (la empresa) sobre la que se sustenta el crecimiento económico, el empleo, los ingresos, el consumo, y el desarrollo nacional.

Considero que, más que las consideraciones generales o que las disquisiciones especulativas sobre el socialismo, lo que pudiera contribuir de manera más efectiva a dotar de contenido preciso un término como “economía de mercado con orientación socialista” es la comprensión concreta de la reforma vietnamita en áreas claves como el funcionamiento del mercado a nivel empresarial.

En un texto anterior he explorado la experiencia vietnamita con la unificación de las tasas de cambio y la devaluación de la moneda nacional. Considero que ese es un caso que ofrece lecciones interesantes para Cuba². En esta nueva nota continúo con el caso de Vietnam y propongo revisar, sucintamente, su reforma empresarial. Se hace básicamente a un **nivel descriptivo** que pudiera facilitar, en próximos textos, una reflexión analítica.

No se trata de una revisión encaminada a proponer la copia, sino a facilitar el aprendizaje. Cuba se enfrenta hoy a temas claves de su proceso de reforma, como es el caso de la transformación de las empresas estatales, los mecanismos de planificación, el establecimiento legal de empresas privadas nacionales, y los esquemas empresariales más efectivos para poder integrar el capital extranjero.

La reforma cubana dista mucho de haber producido, hasta la fecha, el tejido empresarial que necesita el país para desarrollarse. Las más recientes medidas adoptadas en diciembre de 2017 –el Decreto-Ley (No. 334) y los decretos Nos. 334, 335 y 336- se limitan a las empresas estatales y se han implementado con el propósito de otorgarles mayor autonomía y competitividad a esas empresas estatales, un objetivo que todavía debe ser contrastado con eventuales resultados en la práctica. Por otra parte, la anunciada intención oficial de establecer un sector de pequeñas y medianas empresas privadas sigue siendo una incógnita en cuanto a su materialización.

Acerca de cómo reconstruir el sistema empresarial de un país socialista ha existido una experiencia práctica en Vietnam que muy probablemente pudiera ser de utilidad para la reforma cubana, tanto en sus aspectos positivos como en los negativos. Discutir a partir de la evidencia concreta de una interacción exitosa entre mercado y socialismo –como la de Vietnam- es más práctico que embrollarse en una especulación abstracta sobre el tema.

Si desea entenderse qué hay detrás del término “economía de mercado con orientación socialista” habría que comenzar por comprender la transformación del tejido empresarial de Vietnam en las últimas tres décadas.

Las empresas estatales y el mercado en Vietnam: el punto de partida y su transformación

Desde la reunificación del país, en abril de 1975, no existió en Vietnam una ley de empresa hasta 1990. La Constitución de 1980 incluyó, como un objetivo declarado, el desarrollo de una economía centralmente planificada sin empresas privadas. Únicamente existía actividad privada extendida en la agricultura, pero sin adoptar formas empresariales sino como una producción campesina familiar, usualmente en pequeñas parcelas de tierra con bajo nivel tecnológico.



Se acepta corrientemente el mes de diciembre de 1986 como el momento inicial de la reforma económica vietnamita, conocida como *Doi Moi*. También se reconoce que la reforma se profundizó a partir de 1989, así como que la década de 1990's fue -en buena medida- un intenso período de experimentación y de sucesivas modificaciones en el plano organizativo y legislativo. Es significativo que en los 15 años transcurridos entre 1990 y 2005 se aprobaron tres leyes de empresa: las leyes de 1990, 1999 y 2005.



El camino recorrido desde entonces ha conducido a una situación actual que es radicalmente distinta a la que existía hace 30 años, cuando comenzó la reforma. La ley de empresa vigente en Vietnam desde mediados de 2015 establece un marco legal amplio, que incluye todos los tipos de estructuras bajo las que se pueden conducir actividades empresariales³.

La nueva ley de 2015 establece que toda empresa tiene “la libertad” de hacer cualquier actividad que no esté prohibida por la ley. Las “líneas de negocios” de la empresa solamente se especifican en la solicitud para el registro, pero no aparecen en el certificado de registro. En la práctica esto significa que las empresas pueden incursionar en nuevos tipos de actividad antes de que tengan que notificarlo a las autoridades. Equivale a un enfoque de “hacer negocios primero y modificar el registro después”⁴.

Se ha simplificado el proceso de registro, con menos requerimientos informativos iniciales, y el plazo de registro (nuevo o modificación de un certificado anterior) solamente demora tres días.

Para efectuar cambios de información relativos al certificado de registro, solamente hay que enviar una nota de actualización a las autoridades en el plazo de los diez días posteriores a la modificación efectuada por la empresa. La actualización se asentará automáticamente en la base nacional de datos del registro de empresas, salvo que existiera un conflicto con la ley.

A mediados del año 2017 existían en Vietnam 610,000 empresas privadas, habiéndose creado 110,000 de estas en el año precedente. Se estima que el valor de la producción de las empresas privadas representa aproximadamente el 40 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y que absorben el 85 por ciento de los nuevos puestos de trabajo creados anualmente, los cuales se ubican entre 1,3 y 1,4 millones de puestos.⁵

¿Cómo se pasó -a nivel de reglamentación empresarial- de un modelo de planificación centralizada sin empresas privadas a uno que garantiza una considerable autonomía para las empresas de diversas formas de propiedad y donde existen más de 600 mil firmas privadas y apenas 2,700 empresas estatales?

La ley de empresa de 1990: un primer escalón

En realidad, los detalles relativos a esas leyes son complicados. Por ejemplo, la primera ley de empresa de 1990 fue parte de un paquete de leyes donde también se emitió -separadamente- una “ley de empresa privada”, ambas aprobadas en diciembre de 1990. Se considera que una contribución importante de la ley de empresa de 1990 fue el



establecimiento de las dos modalidades empresariales que han facilitado el proceso de reforma de las empresas estatales y de la creación paralela de empresas privadas. Esas dos modalidades son las compañías de responsabilidad limitada (*limited liabilities companies*, LLCs) y las compañías por acciones (sociedades anónimas).⁶

Generalmente se señala como una insuficiencia de las leyes de 1990 el hecho de que se concentraron en las cuestiones de la administración estatal de las empresas, pero no se ocuparon de establecer reglas para la “governabilidad” interna (dirección) de las empresas. Al amparo de esas dos leyes de 1990 fueron establecidas 48,000 empresas privadas en un plazo de nueve años (1991- 1999).⁷

La ley de empresa de 1999: rápida expansión del número de entidades

Como parte de las lecciones extraídas de la intensa experimentación de la década de los 1990s, fue aprobada una nueva ley de empresa en 1999, que entró en vigor el 1 de enero de 2000. Se adoptó para aumentar la autonomía empresarial y para facilitar el funcionamiento del sector privado. La ley de 1999 simplificó considerablemente los procedimientos para el registro de empresas privadas y redujo considerablemente el costo y el tiempo que se necesitaba para legalizar las empresas privadas.

Uno de los aspectos sobresalientes de la ley de empresa de 1999 fue la adición de una tercera modalidad de funcionamiento empresarial: *partnerships*. Adicionalmente, se establecieron dos tipos de compañías de responsabilidad limitada (LLCs): las de dos o más miembros, y las de un solo propietario (podía ser un individuo o una organización).

Como parte del nuevo marco jurídico, se adoptó en el año 2001 una importante regulación complementaria: el “Decreto para apoyar el desarrollo de la mediana y pequeña empresa”, la cual formalizó, por primera vez, la definición oficial de una pequeña y mediana empresa (PYME) en Vietnam y que estableció condiciones para posteriores políticas gubernamentales dirigidas a apoyar el desarrollo de las PYMES. En 2002 se efectuó un Pleno del Comité Central del Partido Comunista de Vietnam (PCV) que se concentró en el tema del desarrollo de la empresa privada.

La ley de empresa de 1999 representó un punto de viraje en la expansión de la empresa privada en Vietnam, lo cual tuvo un impacto considerable en la transformación del tejido empresarial del país. El número de firmas privadas registradas aumentó cada año, desde el momento de puesta en marcha de la ley. Se registraron 14,457 empresas en el año 2000, habiendo crecido el registro anual de 27,662 (en 2003) a 36,000 (en 2004). A mediados de ese año, el total de empresas registradas bajo la ley de 1999 era de 95,357. Se estima que aproximadamente el 45 por ciento de las firmas registradas entre 2000 y 2004 eran “negocios” previamente existentes en forma de trabajo individual y familiar, muchas veces en el sector informal.⁸

La ley de empresa de 2005: énfasis en la “governabilidad” empresarial

La ley de empresa de 2005 es considerada, todavía hoy, como el cambio más radical de legislación empresarial en Vietnam, en relación con el marco legal anterior. Fue aprobada en noviembre de 2005 y comenzó a aplicarse el 1 de julio de 2006. A partir de 2006, cada individuo -nacional y extranjero- tuvo el derecho de crear compañías mediante mecanismos comunes simplificados. La ley se aplicó a todas las formas de compañías, independientemente del tipo de propiedad.



Contenía 171 artículos y fue el texto legislativo empresarial más complejo elaborado en Vietnam hasta ese momento. En buena medida, se enfocó en establecer las condiciones para fortalecer la capacidad de integración internacional de las empresas vietnamitas, especialmente con vistas a facilitar el acceso de Vietnam a la Organización Mundial de Comercio (OMC).⁹

Con la introducción de esta ley se modificó sustancialmente el marco legal para el funcionamiento de las empresas, especialmente al estandarizar los procedimientos para el funcionamiento según su forma legal, con independencia del tipo de propiedad y de sector. Es decir, las reglas para la “gobernabilidad” (dirección) de una compañía por acciones del sector estatal son las mismas que tiene una compañía por acciones del sector privado nacional, o que tiene una compañía por acciones de capital extranjero.

Las diferencias de operación que pudieran existir entre empresas de un mismo tipo legal, como consecuencia de las diversas formas de propiedad, no forman parte del contenido de la ley de empresa. Por lo general, eso se reglamenta mediante otros instrumentos jurídicos, como es la ley de inversión. Un posible ejemplo serían los diferentes requerimientos –más restrictivos- que tiene una empresa extranjera para poder invertir.

Se decidió dar de plazo hasta el 1 de julio de 2010 a todas las empresas estatales para que se convirtieran legalmente en una de las modalidades empresariales establecidas en la nueva ley.

Al igual que en el caso de las leyes anteriores, el proceso más dinámico de su impacto tuvo lugar en el terreno de la empresa privada. Se estima que hacia el año 2006 existían registradas unas 200 mil empresas privadas. Los resultados del censo de empresas efectuado en 2007 indicaron que en 2006 las empresas privadas representaban el 41,96 por ciento del total de las empresas del país, las empresas extranjeras el 22,22 por ciento, y las empresas estatales eran el 35,82 por ciento.¹⁰

De hecho, como parte del proceso de reforma de la empresa estatal, el número de estas había descendido desde las 12,084 empresas estatales existentes en 1990, a unas 2,980 empresas totalmente estatales en 2006 y otras 670 en las que el Estado controlaba el 50 por ciento o más de la propiedad.¹¹

“Equitization”: breve nota sobre un término de difícil traducción

Del conjunto de empresas estatales en Vietnam que adoptaron –obligatoriamente- alguna de las formas empresariales definidas por la ley de 2005, una parte de ellas efectuó un proceso que en los textos sobre la reforma vietnamita publicados en inglés se conoce como “equitization” (en vietnamita sería *Cổ phần hóa*).

El término, que pudiera ser traducido al español como “titulación” (convertir el valor de activos en títulos de propiedad), consiste esencialmente en transformar una empresa estatal en una compañía por acciones. Usualmente significa una privatización parcial de la empresa, pero no necesariamente equivale siempre a una privatización. Es común que el Estado mantenga el





control accionario de la empresa, sobre todo en ciertos sectores.

Cuando en la literatura económica sobre Vietnam se hace referencia a una “equitized SOE” (empresa estatal que ha sido “titularizada”) se está hablando, principalmente, de una mediana o pequeña empresa estatal que ha sido parcialmente privatizada, incluyendo las que han logrado atraer capital extranjero.

Es importante tomar nota de que, aunque el término de “equitization” normalmente implica la adquisición por parte de inversionistas privados de acciones en las empresas estatales, el objetivo del Estado es más amplio que la reducción de los activos estatales en empresas irrentables, o poco rentables, mediante la privatización de esos activos. Eso es aplicable, en muchos casos, a empresas estatales medianas y pequeñas, pero en el caso de las empresas estatales más grandes, el objetivo del Estado es inyectar inversión extranjera que haga más competitivas esas grandes empresas estatales.

El proceso había comenzado a utilizarse en 1992 como un programa piloto que se extendió a partir de la ley de 1999. Posteriormente, en 2002, se emitió el Decreto 64 que estableció un marco legal para acelerar el proceso de “equitization”.¹²

Esa acción se produjo en el contexto de la “Estrategia para el Desarrollo Socio- económico 2001-2010” que promovía el desarrollo de una economía con múltiples formas de propiedad, así como cambios en la “governabilidad” de las empresas estatales, principalmente la consideración de que el Estado no tenía que controlar el 100 por ciento de las acciones de las empresas estatales y que debía considerarse la “liquidación” de un grupo de empresas estatales.

Si entre 1998 y 2002 habían experimentado la “equitization” unas 845 empresas estatales, entre 2002 y 2004 la cifra ascendió a 1,292 empresas.¹³ La ley de 2005 favoreció que la “equitization” se convirtiera en una creciente prioridad de la reforma. De hecho, el Plan Quinquenal 2006- 2010 estableció oficialmente que la restructuración y la “equitization” de las empresas estatales era una de las 15 tareas prioritarias del plan.

Fue también en 2005 cuando el Estado vietnamita creó una institución clave para la reforma empresarial: la “Corporación para la Inversión de Capital Estatal”, conocida internacionalmente por sus siglas en inglés SCIC, que comenzó a operar en agosto de 2006 como entidad accionista del Estado en las empresas estatales medianas y pequeñas que se incorporaron al proceso de “equitization”.

SCIC es una entidad subordinada al gobierno central y no a un ministerio. Cumple una función similar a la de instituciones en otros países donde el Estado gestiona parte de las acciones de las compañías estatales que han sido parcialmente privatizadas, como es el caso de SASAC en China, TEMASEK en Singapur, KHAZANAH en Malasia, y QIA en Qatar.

Como parte del proceso de “equitization”, los ministerios y los gobiernos provinciales transfirieron al SCIC la titularidad de la propiedad de las empresas estatales que fueron incorporadas al proceso de “equitization”. El proceso cobró dinamismo en los años inmediatamente posteriores a 2005 y se estimaba que en febrero de 2008 ya habían pasado por la “equitization” unas 4,000 empresas estatales desde el inicio de la reforma en 1986. De esa cifra, 3,400 habían atravesado el proceso desde el año 2000.¹⁴

Finalmente, dos aspectos deben ser mencionados. En primer lugar, el proceso de “equitization” se hizo fundamentalmente en empresas estatales pequeñas y medianas. Muy



pocas acciones de las empresas estatales grandes se transfirieron a inversionistas privados nacionales. En segundo lugar, el proceso perdió dinamismo después de 2007, con cifras relativamente bajas de empresas estatales “titularizadas”, por debajo de las metas establecidas por el gobierno. Varios especialistas han señalado una brecha entre la legislación existente y la implementación del proceso, así como la acción de otros factores retardatorios del proceso.¹⁵

La ley de empresa de 2015 y su complementaria la ley de inversión de 2015

El tema de la “equitization” es importante para poder entender la ley de empresa de 2015 porque, entre otros objetivos, la nueva ley se proponía acelerar el proceso de reforma de la empresa estatal; algo que, como se ha mencionado anteriormente, habría estado funcionando por debajo de las expectativas iniciales del gobierno. Este pudiera ser un caso de estudio interesante respecto a la relación entre la implementación de las leyes, el apoyo político para la aplicación de estas, y la adopción de medidas complementarias, en el marco de la reforma del sector estatal.

La ley de empresa de 2015 (ley No. 28/2014/L-CTN) fue aprobada en noviembre de 2014 como parte de un paquete legislativo que también incluyó una nueva ley de inversión (ley No. 67/2014/QH13), esta última reemplazando la ley de inversión de 2005. En Vietnam, esas leyes de inversión no se limitan a regular la inversión extranjera.



Aunque este artículo se concentra en la ley de empresa, conviene anotar algunos aspectos de la ley de inversión de 2015. Probablemente, el cambio más importante que introdujo se refiere a la modificación en el método para legislar en materia de inversión nacional y extranjera, a partir de la adopción del

enfoque de “lista negativa”. Anteriormente se utilizaba un enfoque de “lista positiva” mediante el cual lo que fuese permisible era codificado en leyes.

Con el paso a un enfoque de “lista negativa”, en la ley de inversión de 2015, se ha adoptado un método más transparente que significa que cualquier elemento que se considere que deba estar restringido o impedido, debe registrarse en las leyes. Para el resto de los asuntos, las empresas y los individuos están autorizados a emprender actividades económicas y a invertir dentro de los marcos legales.

Otros aspectos importantes de la nueva ley de inversión de 2015 fueron¹⁶:

- Enmiendas relativas a una serie de conceptos importantes tales como: “inversión de negocios”, “proyecto para nueva inversión”, “proyecto para la expansión de inversión existente”, e “inversionista extranjero”.
- Se definieron seis sectores en los cuales se prohíbe la inversión “libre”, lo cual representó una drástica reducción en relación con los 51 sectores anteriormente sometidos a tal prohibición.
- También se redujo a 276 el número de actividades específicas en las que la inversión es “condicional” (debe cumplirse algún tipo de “condición”).



- Introdujo precisiones respecto al nivel de propiedad a partir del cual se considera que una compañía registrada en Vietnam es considerada como una “empresa de inversión extranjera” (conocida hasta ese momento por sus siglas en inglés FIE), a las que se les aplican requerimientos de licencia relativamente más exigentes, así como otras restricciones. Anteriormente, podía incluso interpretarse que una empresa con un 1 por ciento de inversión foránea era una “empresa de inversión extranjera” (FIE). La ley de inversión de 2015 reemplazó el concepto de FIE por el de “organización económica con inversión de capital extranjero” (conocida por sus siglas en inglés FIEO), estableciendo como criterio el 51 por ciento del capital accionario de propiedad extranjera para clasificar como una empresa FIEO. Es importante el hecho de que el indicador se refiere al valor del capital accionario y no al porcentaje de las acciones que dan derecho al voto.
- Lo anterior tiene una implicación práctica importante en la medida en que propicia que el capital extranjero pueda estructurar su inversión en una empresa en Vietnam de manera tal que pueda invertir en sectores restringidos a las FIEO (siempre que la inversión extranjera en la empresa sea inferior a 51 por ciento del valor del capital accionario), a la vez que pudiera tener el control de la empresa porque, a pesar de no detentar la mayoría del valor del capital, pudiera tener una mayoría de las acciones que dan derecho al voto.

Regresemos a la ley de empresa de 2015.

Esta ley también se aplica a las empresas en las que tienen propiedad tanto inversionistas nacionales y extranjeros, de manera individual o institucional. Establece los tipos de compañías a los que se les permite funcionar en Vietnam, así como su estructura y mecanismo de dirección, las definiciones respecto a pasivos y obligaciones, y las reglas básicas de operación. Es una ley muy amplia que abarca todas las formas posibles de modalidades empresariales, con independencia de que la propiedad y la operación de estas corresponda a nacionales o a extranjeros.

En relación con las modalidades de empresas, la ley de 2015 no presenta variaciones importantes en relación con la ley de 2005. Incluye seis tipos de modalidades empresariales entre las cuales pueden escoger, en dependencia de sus necesidades, los inversionistas nacionales y extranjeros.

Las modalidades son las siguientes:

- Compañías de responsabilidad limitada (*limited liabilities companies, LLCs*), con dos o más miembros. La responsabilidad de los miembros por concepto de pasivos, deudas y otras obligaciones se limita al monto de sus contribuciones a la empresa.
- Compañías de responsabilidad limitada (*limited liabilities companies, LLCs*), con un solo miembro (individuo u organización). La responsabilidad del miembro por pasivos, deudas y otras obligaciones se limita al monto del capital de la empresa.
- Compañías por acciones (*shareholding companies*), también llamada sociedad anónima. No se requiere que funcionen necesariamente en el mercado de valores (Bolsa). Para poder operar en Bolsa necesitan cumplir con una serie de requisitos adicionales. La responsabilidad de los accionistas frente a los pasivos se limita solamente al valor de las acciones.



- *Partnerships*, cuya forma principal es el “contrato de cooperación de negocios” (conocido por sus siglas en inglés BCC). Esta modalidad se utiliza principalmente por las corporaciones grandes. La responsabilidad frente a obligaciones es ilimitada para cada socio, en caso de que no se especifique el monto en el contrato.
- Empresas privadas (empresas de responsabilidad ilimitada), que son propiedad de un solo individuo. La responsabilidad del propietario por las obligaciones de la empresa se salda con todos los activos del propietario.
- Empresa estatal, que la nueva ley ha redefinido como una empresa en la que el 100 por ciento del capital total es controlado por el Estado.

Respecto a este último punto cabe una precisión interesante. La redefinición ha sido importante porque la anterior ley de 2005 consideraba como empresa estatal aquella en la que más del 50 por ciento del capital estaba en manos del Estado. Una primera implicación práctica del cambio en la ley ha sido la reducción del número de compañías clasificadas como empresas estatales.

Situación actual del tejido empresarial vietnamita

Las estadísticas oficiales más completas sobre el tejido empresarial en Vietnam reflejan la situación existente a finales de 2015 y presenta los datos para el período 2010-2015. La composición de las empresas –reflejando la modalidad legal y la forma de propiedad- se muestra en la siguiente tabla.

Composición de las empresas activas en Vietnam al final de cada año (%)					
Tipos de empresas	2010	2012	2013	2014	2015
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Empresas Estatales					
Empresas Estatales	1,18	0,93	0,86	0,75	0,64
- Nivel central	0,64	0,51	0,48	0,42	0,35
- Nivel local	0,54	0,42	0,38	0,33	0,29
Empresas no- estatales					
Privadas	17,18	13,88	13,18	12,23	10,79
Cooperativas	0,03	0,09	0,13	0,13	0,13
Responsabilidad limitada (LLC)	58,70	60,87	61,80	63,37	65,04
Empresas por acciones con capital estatal	0,61	0,51	0,43	0,38	0,32
Empresas por acciones sin capital estatal	19,71	21,13	20,86	20,39	20,38
Empresas de capital extranjero					
Empresas de capital extranjero	2,59	2,59	2,74	2,75	2,70
- 100% de capital extranjero	2,14	2,17	2,31	2,33	2,31
- Joint ventures	0,45	0,42	0,43	0,42	0,39

Fuente: Anuario Estadístico de Vietnam 2016. Tabla 114.
https://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=515&idmid=5&ItemID=18533
 Nota: El año 2011 no se refleja en la tabla original del Anuario Estadístico.



La información de la tabla permite caracterizar muy rápidamente la composición de las empresas de Vietnam y las tendencias observadas en su evolución reciente. Pudieran hacerse muchas observaciones, pero es conveniente destacar al menos cuatro:

- El número de empresas estatales no es estadísticamente significativo.
- Las empresas no estatales, basadas en capital nacional, son absolutamente mayoritarias, en cuanto a su número.
- El peso relativo de la cantidad de empresas de capital extranjero en el total de empresas del país es bajo.
- La modalidad empresarial dominante es la de las compañías de responsabilidad limitada, y en un distante segundo lugar las compañías por acciones totalmente privadas.

Naturalmente, se trata de un dato que solamente permite una caracterización incompleta del tejido empresarial de Vietnam. Existen otros indicadores más relevantes, como el peso relativo de los diferentes tipos de empresas en el empleo y en el capital empresarial. Son indicadores que modifican radicalmente la visión que ofrece, de manera aislada, el número de entidades.

En ese sentido, las empresas estatales emplean el 10,67 por ciento de los trabajadores empresariales de Vietnam, mientras que las empresas no estatales emplean el 59,99 por ciento y las empresas de capital extranjero dan trabajo al 29,34 por ciento del total del empleo empresarial de Vietnam. Las compañías de responsabilidad limitada –las más numerosas– representan un 31,92 por ciento del empleo.¹⁷

En cuanto al capital, las empresas estatales concentran el 31,36 por ciento, las empresas no estatales el 49,77 por ciento y las empresas de capital extranjero el 18,87 por ciento. Los datos más desagregados indican que las empresas estatales de nivel central concentran la cuarta parte del capital empresarial del país (25,65 por ciento), mientras que las empresas estatales del nivel local cuentan con una proporción baja del capital total de las empresas del país (5,71 por ciento). En el sector privado nacional, las compañías de responsabilidad limitada (LLC) y las empresas por acciones sin capital estatal cuentan con porcentos bastante similares del capital empresarial del país (21,80 por ciento y 22,36 por ciento respectivamente), es decir, algo menor que el porcentaje de las empresas estatales de nivel central.¹⁸

Debe quedar claro que las empresas estatales, principalmente las grandes corporaciones estatales, desempeñan actualmente un papel crucial en áreas claves de la economía vietnamita. Se estima que, de conjunto, las empresas estatales aportan aproximadamente 30 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB) y aunque el ritmo de crecimiento del valor producido como grupo ha sido menor que el de las empresas de propiedad privada y de capital extranjero, el sector de empresas estatales registró un respetable promedio anual de crecimiento de 3,8 por ciento entre 2006 y 2016.¹⁹

En términos del total del *stock* de capital, las empresas estatales representan el 91 por ciento de la producción y distribución de energía eléctrica, el 80 por ciento de las tecnologías de información y comunicación, el 79 por ciento la minería, el 65 por ciento del suministro de agua y de tratamiento de residuos, el 57 por ciento de las finanzas, banca y seguros, y el 43 por ciento de la agricultura, forestales y pesca.²⁰



La gran mayoría de las empresas de gran escala de Vietnam son empresas estatales, entre ellas, *Việt Nam Posts and Telecommunications Group* (VNPT), *Việt Nam's Telecommunications Group* (Viettel), *MobiFone Telecommunications Corporation* (MobiFone), *Electricity of Việt Nam Group* (EVN), *Việt Nam Cement Industry Corporation* (VICEM), *Việt Nam National Coal and Mineral Industries Group* (Vinacomin), *Việt Nam National Petroleum Group* (Petrolimex). En el caso de las exportaciones de arroz –uno de los logros más conocidos de la reforma- el 70 por ciento de las mismas se concentra en dos empresas estatales: *Việt Nam Northern Food Corporation* y *Việt Nam Southern Food Corporation*. Los principales bancos son estatales: BIDV, Agribank, Vietcombank y Vietinbank.

Fortalecer la empresa privada: una prioridad política inmediata y estratégica

Se estimaba que a principios de 2017 existían algo más de 2,700 empresas estatales, lo que representaba 607 empresas menos que en 2012.²¹ El Partido Comunista de Vietnam (PCV) ha indicado su decisión de continuar reduciendo el peso relativo de las empresas estatales en la economía y de incrementar el peso de las empresas privadas. En ese sentido, el 12vo Pleno del Comité Central del PCV (3 de junio de 2017) adoptó la Resolución No. 10, que estableció como meta elevar la contribución del sector privado al PIB desde el actual nivel de 40 por ciento hasta un 50 por ciento en 2020, y hasta un rango del 60 al 65 por ciento en 2035.²² En términos del número de empresas privadas, esto significaría tener registradas, al menos, 1 millón de empresas privadas en 2020, aproximadamente 1,5 millones en 2025, y 2 millones de empresas privadas en 2030.²³



En 2017, el gobierno vietnamita decidió conceder atención especial al proceso de “equitization” y la SCIC estableció, por primera vez, un calendario preciso; mientras que el Ministerio de Planificación e Inversión completó una lista de 375 empresas estatales que deben ser total o parcialmente privatizadas hasta el 2020. Se espera que 185 empresas pasen por el proceso de “equitization” en 2018.²⁴

No obstante, existe un dato que debe ser retenido: si bien se ha producido una reducción apreciable en el número de empresas estatales -no solamente por el cambio de definición de empresa estatal, sino también por la “equitization”- se señala que en realidad ha sido relativamente insignificante el valor de los activos estatales que han sido privatizados, estimándose en apenas un 8 por ciento del valor total de los activos de las empresas estatales.²⁵

Este punto es importante porque indica que no ha habido un desmantelamiento del sector estatal, el cual ha seguido creciendo, se ha reestructurado y ha reforzado sus empresas mayores. Lo que ha ocurrido es que se ha producido un crecimiento más acelerado de la empresa de capital extranjero y de la empresa privada nacional, estimándose que el 95 por ciento de estas últimas son PYMES.



Parte del reto de la ampliación del sector privado que ha decidido acometer el Partido Comunista de Vietnam (PCV) consiste, precisamente, en revertir una tendencia observada en las PYMES privadas de reducir su escala promedio, lo cual limita posibles incrementos de productividad por la vía de economías de escala, especialización e innovación. Reconocidos economistas vietnamitas han indicado que “para poder estimular el crecimiento de esas empresas, debe ser mejorada la competencia, la cual es el núcleo de la economía de mercado”. En el contexto del actual debate económico en Vietnam se propone también que el gobierno debe apoyar el desarrollo de empresas privadas innovadoras, mediante programas de soporte directo e indirecto.²⁶

Comentarios finales

La reforma empresarial vietnamita ha tenido una serie de características que, en mi modesta opinión, pudieran ser relevantes para el debate actual sobre la reforma económica en Cuba:

- Los parámetros que han guiado la reforma empresarial -sus límites, direcciones y prioridades- se han modificado con notable frecuencia y han sido codificados en documentos políticos del Partido Comunista de Vietnam (PCV) y del gobierno (leyes y decretos) que expresan un enfoque de adaptación constante.
- Ha sido más un enfoque pragmático que programático-modélico. Lo programático no se ha ajustado a un modelo predeterminado, sino que ha cambiado con frecuencia precisamente porque ha predominado una visión pragmática del proceso: la acción seguida por el monitoreo, la evaluación de la retroalimentación, y la adaptación del programa. Todo ello, conducido de manera permanente, sin atarse a plazos fijos, y sin anclaje en teorizaciones.
- Los detalles técnicos de la reforma no han sido asumidos como “cosa de tecnócratas” ni de “especialistas”, sino como “cosa de los políticos”. Cada acción importante ha respondido directamente a una decisión política de alto nivel. Varios plenos del PCV se han enfocado en la reforma empresarial y las PYMES.
- Las contradicciones, problemas y fracasos que han existido, han sido gestionados políticamente. Los éxitos de la reforma empresarial -que han predominado sobre los problemas- han sido políticamente redituables para el PCV.



La fase actual de la reforma empresarial, iniciada con la nueva ley de empresa de 2015 y confirmada por la Resolución No. 10 del 12vo Pleno del Comité Central del PCV de 2017, ha asumido como objetivo prioritario elevar sustancialmente la contribución del sector privado al PIB, mediante el proceso interrelacionado de restructuración acelerada de las empresas estatales -incluyendo la privatización parcial de 375 de ellas hasta el 2020- y el incremento sustancial del número de empresas privadas -principalmente PYMES- desde las 610,000 actuales hasta 2 millones en 2035.

Cuando se desea entender en Cuba en qué consiste una “economía de mercado con orientación socialista”, como la vietnamita, debe mirarse esa realidad tal y como es. Si, en el contexto del actual debate sobre la reforma económica de Cuba, se va a hablar sobre la experiencia vietnamita, lo adecuado es obtener ese entendimiento de la realidad. Eso es



mucho mejor que la “interpretación” que pudiera resultar de la ocurrencia de alguien de tomar el término “economía de mercado con orientación socialista” y “coctelearlo” con lo que pudiera encontrarse en la literatura marxista clásica.

Por supuesto que la reforma económica de Cuba no puede ser la misma de Vietnam, pero mucho menos va a poder salir la reforma económica cubana directamente de una teorización abstracta inspirada en textos.

Como se aclaró al principio, esta nota ha sido de tipo descriptivo. Permite establecer una serie de evidencias que pudieran facilitar posteriores análisis sobre el tema. De nuevo, no se trata de proponer “modelo” ni “fórmula” alguna. Lo que parece apropiado es observar lo que funciona, sacar lecciones, y quizás -si fuese pertinente luego de un análisis de la circunstancias nacionales- aplicar algunas de esas lecciones en el diseño e implementación de la reforma económica en Cuba.

Publicado originalmente en Cuba Posible, 8 de abril de 2018,
<https://cubaposible.com/esperando-la-reforma-empresarial-cuba-notas-la-experiencia-vietnamita/>

Notas:

1. Conferencia impartida por Nguyen Phu Trong en La Universidad de La Habana. 29 de marzo de 2018. Cubadebate. <http://www.cubadebate.cu/noticias/2018/03/29/nguyen-phu-trong-recibe-doctor-honoris-causa-de-la-universidad-de-la-habana/#.WsEMYZe-kI0>
2. Ver, “La devaluación del peso cubano no es una maniobra monetaria: ¿ofrece Vietnam alguna lección?”, *El Estado como tal*, 28 de febrero de 2018. <https://elestadocomotal.com/2018/02/28/la-devaluacion-del-peso-cubano-no-es-una-artimana-monetaria-ofrece-vietnam-alguna-leccion/>
3. Ver texto de la ley No. 28/2014/L-CTN aprobada por la XIII Asamblea de la República Socialista de Vietnam en su 8va sesión, el 26 de noviembre de 2014 <https://www.hcmiu.edu.vn/Portals/1/Docs/vanbanphapluat/english/68-2014-QH13-Luat%20Doanh%20nghiep.pdf>
4. Ver una comparación resumida entre las dos leyes (2015 y 2005) en el informe de Indochina Council, “Vietnam: Key Changes under the New Enterprise Law”, agosto de 2015, http://www.networkedlaw.net/files/9214/4354/1177/Indochine_Counsel_-_Enterprise_Law_-_Client_Memo_-_Key_Changes_of_2014_Enterprise_Law_-_EN_-_Sept_2015.pdf
5. Ver, “How the private sector can drive Vietnam’s growth”, *VietnamNet*, 8 de junio de 2017, <http://english.vietnamnet.vn/fms/business/179882/how-the-private-sector-can-drive-vietnam-s-growth.html>
6. Bui Xuan Hai. “Vietnamese Company Law: The Development and Corporate Governance Issues”. *Bond Law Review*, Volume 18, Issue 1. 2006.
7. Nguyen Thi Tue Anh, Luu Minh Duc, y Trinh Duc Chieu, “The Evolution of Vietnamese industry”, *Learning to Compete Working Paper No. 19*, 2012, Africa Growth Initiative at Brookings. https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2016/07/L2C_WP19_Nguyen-Luu-and-Trinh-1.pdf
8. Katariina Hakkala y Ari Kokko, “The State and the private sector in Vietnam”, *Working Paper 236*, June 2007, Stockholm School of Economics, Eijs, <https://swopec.hhs.se/eijswp/papers/eijswp0236.pdf>
9. Bui Xuan Hai. Op. Cit.
10. Nguyen Thi Tue Anh, Luu Minh Duc, y Trinh Duc Chieu, Op. cit.
11. Ibidem.
12. Konstantin Wacker. “Restructuring the SOE Sector in Vietnam.” *Journal of Southeast Asian Economies (JSEAE)*, vol. 34 no. 2, 2017, pp. 283-301. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2828197
13. Ibidem
14. Kim, Woochan, Nam, Il-Chong y Cuong, Tran Tien, “On the Governance of State-Owned Economic Groups in Vietnam” (April 12, 2010). https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1729093
15. Konstantin Wacker, Op. cit.
16. Ver texto de la ley No. 67/2014/QH13 aprobada por la XIII Asamblea de la República Socialista de Vietnam en su 8va sesión, el 26 de noviembre de 2014, “Investment Law and Enterprise Law Amendments in



- Vietnam” Allen & Overy, 30 de diciembre de 2014, <http://vietnamlawenglish.blogspot.fr/2014/11/vietnam-investment-law-2014.html>, y “New Regulations of Investment Law 2014”, *Vision Associates*, http://www.vision-associates.com/legal_news_detail/2/506/New-Regulations-of-Investment-Law-2014
17. Anuario Estadístico de Vietnam 2016. Tabla 116. https://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=515&idmid=5&ItemID=18533
 18. Anuario Estadístico de Vietnam 2016. Tabla 122. https://www.gso.gov.vn/default_en.aspx?tabid=515&idmid=5&ItemID=18533
 19. Ver “SOE reform to fuel higher economic growth”, 16 de noviembre de 2017, *Vietnam Investment Review*, <http://www.vir.com.vn/soe-reform-to-fuel-higher-economic-growth-53888.html>
 20. Ver “SOEs play dominant role in national economy”, *VietnamNews*, 27 de diciembre de 2016, <http://vietnamnews.vn/economy/348704/soes-play-dominant-role-in-national-economy.html#mfMmlsJMqozSS1SB.97>
 21. Ver, “Vietnam sees decline in number of State-owned enterprises”, *Nhan Dan Online*, 19 de enero de 2018, <http://en.nhandan.com.vn/business/economy/item/5785902-vietnam-sees-decline-in-number-of-state-owned-enterprises.html>
 22. Ver, “Party affirms private sector as important driving force for economic development”, 27 de julio de 2017, *Vietnam Law Magazine*, <http://vietnamlawmagazine.vn/party-affirms-private-sector-as-important-driving-force-for-economic-development-5941.html>
 23. Ver, “Striving for the contribution of private sector in GDP to 50% by 2020”, *Customs News*, 31 de julio de 2017, <http://customsnews.vn/striving-for-the-contribution-of-private-sector-in-gdp-to-50-by-2020-4151.html>
 24. Erin Cook, “Vietnam Gears up to Divest State-Owned Enterprises in 2018”. *The Diplomat*, 21 de diciembre de 2017. <https://thediplomat.com/2017/12/vietnam-gears-up-to-divest-state-owned-enterprises-in-2018/>
 25. Ver, “Private sector generates 40 percent of GDP”, *Vietnam Economic News*, 28 de agosto de 2017, <http://ven.vn/private-sector-generates-40-percent-of-gdp-28349.html>
 26. Võ Trí Thành, “In Viet Nam, ‘bigness’ depends on more than size”, *Vietnam News*, 4 de abril de 2017, <http://vietnamnews.vn/economy/373741/in-viet-nam-bigness-depends-on-more-than-size.html#zoXAqD3O9ju20r4m.97>

VII. MÁQUINAS, INTELIGENCIA ARTIFICIAL Y EL FUTURO DEL CAPITALISMO. Por Alejandro Nadal, Economista, miembro del Consejo Editorial de Sin Permiso.



La automatización preocupa a los economistas desde los albores de esa disciplina. La inquietud es que las máquinas roban o destruyen empleos, con todas sus implicaciones sociales. En su obra, David Ricardo introdujo un capítulo para descartar estos miedos afirmando que la destrucción de empleos se acompañaba a la postre de una mayor creación de puestos de trabajo.

Mucho tiempo después, John Maynard Keynes escribió en su ensayo sobre las Posibilidades económicas de nuestros nietos que el progreso técnico en la economía llevaría a un incremento sin precedente en el bienestar de la población mundial. Según él, en unos cuantos años la semana de trabajo podría reducirse a unas 15 horas. En las sociedades humanas habría más tiempo para el cultivo de las bellas artes y las disciplinas de la ciencia. Pero, cuidado, advertía Keynes: durante algunos años todavía necesitaremos que la avaricia y la usura sigan siendo nuestros dioses, pues sólo así podremos salir del túnel de la necesidad económica y descubrir la luz del día.

Pero las máquinas no se construyen por la naturaleza, señaló Marx en los *Grundrisse*. En respuesta a las ingenuas consideraciones de John Stuart Mill (y de Keynes) explicó que tampoco tienen por objeto reducir el esfuerzo físico que realizan los seres humanos. Su destino es extraer la mayor cantidad de plusvalía bajo el sistema de explotación capitalista.



Hoy estamos frente a una nueva oleada de innovaciones que está reemplazando fuerza de trabajo con máquinas a un ritmo inusitado. Esta automatización toma la forma de la robotización en las actividades más disímolas, desde la aplicación de una soldadura ultra fina hasta la preparación de una hamburguesa, pasando por el cambio de pesados troqueles en una prensa o el uso de algoritmos en la especulación financiera. Se calcula que en Estados Unidos están amenazados más de 50 millones de empleos directos por la creciente robotización. Eso es equivalente a un tercio de la fuerza de trabajo.



Las cifras a escala mundial son también sobrecogedoras: los escenarios contemplan el replazo de entre 400 y 750 millones de puestos de trabajo en el próximo decenio. En un proceso en el que buena parte de la fuerza de trabajo se hace redundante, ¿qué le sucederá a países como China?

La generación de empleo para una economía capitalista es clave por varias razones. La primera tiene que ver con la creación de valor, pues por sí solas hasta las máquinas más sofisticadas son incapaces de crear algo. Pero si bien el trabajo directo sigue siendo un componente clave en el proceso de producción, cada vez lo es menos en la automatización. Y aquí surge la segunda razón que está relacionada con lo que Marx llamaba la “pequeña circulación”: los salarios adelantados por los capitalistas regresan a sus manos cuando los trabajadores en su conjunto compran las mercancías que han producido. O como dice un aforismo atribuido a Kalecki, cuando los trabajadores gastan lo que reciben, los capitalistas reciben lo que gastan. El problema es que si los trabajadores intervienen cada vez menos en el proceso de trabajo, ¿quién va a comprar las mercancías producidas por la economía capitalista? Se puede pensar que este problema podría resolverse con un mecanismo que distribuya poder de compra a la población para garantizar una demanda agregada suficiente y ganancias adecuadas para los capitalistas. Pero todo esto requiere una arquitectura macroeconómica distinta. Sin duda, el futuro del capitalismo se anuncia complicado.

Hoy, la llamada inteligencia artificial no rebasa la fase en que una computadora realiza millones de operaciones en un milisegundo. Eso sirve para la especulación financiera, para distinguir visualmente la forma de un objeto para manipularlo o para identificar la ruta más rápida dadas las condiciones de tráfico. Pero eso es suficiente para reemplazar a millones de operadores humanos en funciones muy disímolas. Sin embargo, está muy lejos el día en que podamos tener una discusión significativa con una máquina. Se puede fantasear sobre la llegada en el futuro de la singularidad, palabra acuñada por Von Neuman para denotar el momento en que las computadoras/máquinas tengan conciencia de sí mismas, pero el proceso puede tardar cientos o miles de años. ¿Existirá el capitalismo todavía ese día?



Para abordar esa pregunta vale la pena considerar lo que sucederá cuando se profundice el proceso de producción de máquinas por máquinas. Marx señala en los Grundrisse que cuando la mayor parte de la riqueza sea producida por máquinas, entonces la apropiación del tiempo de trabajo ajeno aparecerá como una base insignificante de la riqueza frente a esta nueva fuente que es el complejo de máquinas creada por la gran industria. En ese momento, continúa Marx, cuando el trabajo en su forma directa deje de ser la gran fuente de riqueza, el tiempo de trabajo dejará de ser la medida del valor de cambio. Pero, en ese caso, ¿existirá la explotación todavía? Y si la ley del valor de Marx desaparece, ¿eso acontecería antes o después de haber desaparecido el capitalismo?

Fuente: <http://www.jornada.unam.mx/2018/04/11/opinion/025a1eco>
