

LEGISLACION YUGOSLAVA PARA LA INVERSION EXTRANJERA

Por *JUAN MANUEL BARAONA*
Profesor de Teoría Económica,
Departamento de Derecho Económico

I. INTRODUCCION

A.— El Marco Constitucional.

En todo Estado moderno, no importa su tamaño, forma de Gobierno o sistema económico, la Constitución provee las bases jurídicas para la organización de la sociedad como un todo. Pero, desde que el orden legal es en cierto sentido el subproducto de una civilización particular, está también influenciado por las características especiales de cada nación en concreto. Por eso, hay un doble proceso de interacción entre el marco político, dado por la Constitución y el conglomerado de seres humanos que regula.

Por una parte, el orden Constitucional contiene las reglas fundamentales que dan forma, regulan y controlan las actividades políticas —y a veces económicas y sociales— de la Sociedad. Pero una nación es una cosa viva y dinámica y el desarrollo de los acontecimientos humanos colectivos está cambiando permanentemente el cuerpo social. Estos cambios presionan una reforma del marco Constitucional que no se ajusta ya con la cosa dinámica que se supone debe regular. Hay entonces una continua interacción dialéctica entre el sistema Constitucional y la realidad social. Cada una influencia y es influenciada por la otra. Determinar cuál de las dos es la principal y cual la subordinada, nos llevaría a una discusión interminable a nivel filosófico. Por ahora, destaquemos solamente la relación, para mostrar la razón que hay en tratar los problemas constitucionales, mientras se discute las salidas de la inversión extranjera.

Al comienzo de los estados-naciones, las Constituciones se referían solamente a los problemas políticos relacionados con los derechos y obligaciones de los gobernantes y miembros del cuerpo social. Como consecuencia, las Constituciones generalmente eran meras cartas que contenían las bases de la estructura del Estado, por una parte, y los derechos y obligaciones de los ciudadanos, por la otra.

Las actividades económicas eran asuntos privados y no se suponía que la Constitución se entrometiera en ellas; a lo más, el reconocimiento del derecho al trabajo era suficiente para apaciguar las demandas de los constituyentes más

progresivos. Pero el derecho al trabajo era un concepto negativo: se presumía que el individuo tenía verdaderamente acceso a un trabajo decente y el Estado estaba solamente para garantizar el goce de este derecho, sin restricciones indebidas. Nadie pensaba siquiera en el deber del Estado, como guardián del bienestar común, de dar a cada persona los medios para satisfacer sus necesidades esenciales.

Las cosas han cambiado y todas las naciones del mundo civilizado están más y más comprometidas con la prosperidad de la colectividad, con el progreso y aún la distribución de los frutos del crecimiento económico. Como resultado y gracias a la doble interacción mencionada anteriormente, las Constituciones comenzaron a incluir entre sus precauciones, normas que regularan las actividades económicas en sus más amplias proyecciones. Esto es especialmente cierto en el caso de los regímenes socialistas o comunistas, basado en el principio "de cada cual según su capacidad, a cada cual según su trabajo". En el caso de Yugoslavia, todo el Capítulo II de su Constitución se dedica a la "Organización Económico-Social".

En esta parte introductoria discutiremos solamente los tres principios constitucionales fundamentales, sobre los que se base el sistema económico Yugoslavo. Estos principios son: a) La República del Pueblo, b) Propiedad social de los medios de producción y c) Auto-administración.

a) La República del Pueblo.

Yugoslavia es un sistema socialista, pero un tipo especial de sistema socialista, que difiere del modelo soviético debido a su más alto nivel de descentralización en el proceso de toma de decisión. Su socialismo se arraiga en el concepto de que "toda forma de gobierno, incluso el poder político, es creado por la clase trabajadora, como una comunidad libre de productores". El primer artículo de la Constitución Yugoslava da forma legal a este principio, diciendo que la República es una comunidad democrático-social, basada en los poderes del pueblo trabajador y en el auto-gobierno. La misma idea de socialista o pueblos; el sistema se puede encontrar a través de la Constitución, en los diferentes niveles de la organización del Estado. El artículo 71, por ejemplo, prescribe que "el trabajador será el único tenedor del poder y gobierno de los asuntos sociales".

La estructura dentro de la cual el pueblo sostiene el poder, es una malla compleja de autoridades y procedimientos federales, republicanos y locales, establecidos por la Constitución.

Los límites para una acción política efectiva son los establecidos por la Liga de Comunistas de Yugoslavia que "bajo esas condiciones de democracia socialista y auto-gobierno social, con su trabajo ideológico y político, es móvil principal de la actividad política necesaria para proteger y promover el logro de la Revolución Socialista".

En resumen, el sistema de una República del Pueblo se basa en los siguientes principios:

- 1.— El poder Político lo detenta el pueblo trabajador. Es interesante destacar que la unidad básica del sistema es el “hombre-trabajador”, no el “ciudadano” en el sentido que este término se usa en las Constituciones occidentales liberales. En otras palabras, el hombre es políticamente importante porque produce, hay una gran consideración por la solidaridad humana. Por el contrario, en una esquema liberal, el hombre es políticamente relevante solamente porque es un ser humano libre y racional, no importa su actividad; se pone énfasis en la individualidad.
- 2.— El poder del Pueblo se ejercita dentro de las estructuras de las instituciones establecidas por la Constitución.
- 3.— El verdadero rango de la influencia política es el que define el Partido Oficial.

b) Propiedad social de los medios de producción.

En un sistema capitalista, el capital y el trabajo están, o al menos lo están habitualmente, en diferentes manos. El inversionista capitalista posee el capital que le proporciona dos derechos principales: Primero, el derecho de propiedad del excedente producido por la actividad económica y, segundo, el derecho a manejar la empresa en cualquiera dirección que juzga positiva para su interés. El propietario del capital es el dueño de la empresa, y la idea de la empresa como unidad productora se mezcla con la persona natural o jurídica que posee el capital. p. e. GM, la Corporación, es GM la empresa de hecho formada por capital (perteneciente a GM, la Corporación) y trabajo (perteneciente a miles de trabajadores).

En el sistema capitalista, el trabajador no es parte de la empresa como institución, sino que está conectado con ella por meros lazos contractuales: el contrato de trabajo.

Para los marxistas, esta situación lleva a la explotación del trabajador por el dueño del capital. Como consecuencia, la propiedad privada de los medios de producción debe abolirse para detener esa explotación. En su manifestación histórica concreta (el modelo soviético), el marxismo-leninismo dió a luz al Socialismo Estatal, como una respuesta al Capitalismo Liberal. En el nuevo sistema, todos los medios de producción pertenecen al Estado que es ahora no un instrumento de opresión, sino la manifestación institucional del proletariado.

Los políticos yugoslavos siguieron el modelo soviético durante el primer período de la Revolución. Sin embargo, pronto se dieron cuenta de que el modelo tenía serios defectos que había que enmendar:

- 1.— El hombre-trabajador continúa siendo un jornalero. La única diferencia consiste en que tiene un nuevo patrón: el Estado, dueño de los medios de producción, con poder de decidir, por sí mismo, todos los problemas relacionados con la empresa. La presunción de que el trabajador no puede ser

explotado por el Estado, por ser éste representante del proletariado, es solamente una hábil ficción.

- 2.— La propiedad del Estado requiere de una estructura administrativa engorrosa, incompatible con la rápida y eficiente toma de decisión en las unidades económicas.
- 3.— Finalmente, es necesaria una mínima libertad de mercado, para una mejor distribución de recursos, competencia, progreso tecnológico y aumento en la productividad.

Como una réplica a estos defectos, se fijó un nuevo sistema de propiedad social de los medios de producción. "Previene la restauración de cualquier sistema de explotación del hombre por el hombre... proporciona las condiciones necesarias para el manejo, a través del pueblo trabajador, en la producción y distribución de los productos del trabajo, y por una dirección social del desarrollo económico".

El Artículo Nº 16 de la Ley Básica de Empresas, agrega que "el capital de una y otros medios de trabajo social organizado, así como minería y otros recursos naturales, son propiedad social".

El Artículo Nº 16 de la Ley Básica de Empresas, agrega que "el capital de una empresa debe ser de propiedad social" y el Artículo 4 de la Ley sobre los Recursos de las Organizaciones Económicas, refuerza este principio.

En otras palabras, todos los recursos de las empresas, no importa su forma de adquisición, son de propiedad social. De acuerdo a esto, la empresa Yugoslava usa la tierra y el capital, perteneciente al pueblo, para el bien de la sociedad, y es manejada por sus trabajadores.

¿Cuál es la naturaleza de este sistema de propiedad social?

Cuando uno lo examina bajo un punto de vista estrictamente legal, los resultados confunden y son altamente heterodoxos. En el derecho de propiedad, es posible separar tres elementos diferentes: Primero, la cosa poseída; segundo, el propietario, quien debe ser una persona natural o jurídica, y tercero, algunos derechos que el propietario tiene sobre la cosa poseída; p. e. derecho de usar, consumir y disponer del objeto poseído.

En este caso, la cosa o cosas poseídas no presentan ningún problema: son medios de producción. Pero, quién y dónde está el propietario? En un sistema capitalista, el propietario es el empresario individual o la sociedad, es decir una persona jurídica. En un régimen socialista ortodoxo, el propietario es el Estado, también una persona jurídica pública.

En el modelo yugoslavo encontramos que los medios de producción son "propiedad-social". Pero, quién los posee? Ni personas privadas ni el Estado. No he podido encontrar una sola descripción legal que diga que el Estado es el propietario; sin embargo, la prohibición de la propiedad privada es perfectamente clara. Lo asombroso es que a pesar de que el régimen económico es socialista, en el sentido que prohíbe la propiedad privada, en cualquier empresa comercial o

industrial no hay propiedad estatal formal. Además, no es posible decir que la sociedad como un todo es el propietario, desde que no tiene personalidad jurídica.

Resumiendo:

1.— No hay ni propiedad privada ni propiedad Estatal de los medios de producción.

2.— “Pertenece” a la sociedad no como personalidad jurídica, sino como un conglomerado de trabajadores que viven en el país.

3.— Son usados, administrados o manejados por los trabajadores de las empresas para propósitos económicos, con derechos similares aunque más limitados, que los de un propietario.

c) Auto-Gestión.

La auto-gestión es la manifestación económica de la República del Pueblo o del principio de auto-gobierno dualizado anteriormente. Se sostiene que la única manera de evitar la explotación de los trabajadores en la empresa, es que las decisiones las tomen ellos mismos. Tanto en el modelo capitalista como en el socialista-burocrático, el poder pertenece a elementos extraños a la comunidad trabajadora: el dueño del capital o el Estado. En el esquema Yugoslavo, desde que los trabajadores son los “amos de su destino” y “dueños de su trabajo” no hay explotación posible.

El Artículo 60 de la Carta Fundamental establece los derechos de la auto-gestión y el Artículo 9º especifica que constituyen derechos esenciales del pueblo trabajador:

- 1.— El manejo de la organización de trabajo directamente a través de organismos de administración elegidos por ellos mismos;
- 2.— Derecho a organizar la producción u otra actividad, para mirar por el desarrollo de la organización de trabajo y para determinar planes y programas de trabajo y desarrollo;
- 3.— Derecho a decidir y comerciar los productos y servicios u otros asuntos de negocios de la organización trabajadora;
- 4.— Decidir sobre el uso de los medios de propiedad social y su destinación y emplear esos medios en forma económicamente conveniente, para ganar el mayor retorno para la organización trabajadora y la comunidad social.
- 5.— Distribuir el ingreso perteneciente a la comunidad trabajadora y proveer el desarrollo de las bases materiales para su trabajo; distribuir el ingreso entre los trabajadores y conciliar las obligaciones de organización trabajadora con la comunidad social.
- 6.— Decidir sobre la admisión del trabajador en la empresa las modalidades del trabajo y otras relaciones laborales, determinar el horario de trabajo de acuerdo con las condiciones de trabajo generales, regular otros asuntos de interés común, y asegurar la supervisión interna.

- 7.— Regular y promover sus condiciones de trabajo, organizar la seguridad y la recreación laboral, proveer condiciones para su educación y para promover el standard de vida propio y común.
- 8.— Decidir sobre la disolución de una parte de la organización trabajadora y su establecimiento en una organización separada, con otras organizaciones trabajadoras.

Vale la pena señalar que los derechos mencionados anteriormente, especialmente los de los números 1, 4 y 5, otorga a la comunidad trabajadora casi los mismos derechos atribuidos a la propiedad.

Hasta Diciembre de 1968, la constitución establecía, para todas las empresas, un esquema organizacional obligatorio de tres etapas. Como otra manifestación de la tendencia hacia un sistema más flexible, estas reglas se revocaron como un patrón obligatorio. Al discutir la estructura de la empresa, trataremos esto en detalle.

A pesar de que la Constitución declara inconstitucional cualquier acto que viole el derecho de auto-gestión, no hay una disposición que prohíba una limitación decidida libremente o restrinja la cesión de esos derechos. Esto es especialmente importante en relación con la administración compartida en los contratos de "joint venture".

En resumen:

- 1.— La Constitución establece el principio de la auto-gestión como un derecho de los trabajadores de manejar y regular la empresa.
- 2.— La auto-gestión otorga a los trabajadores derechos similares a los que se atribuyen al propietario.
- 3.— La Constitución destaca algunas reglas organizacionales básicas, dejando la definición de la estructura de poder específico de cada empresa, a la decisión de sus miembros, y
- 4.— El silencio de la Constitución permite dejar al contrato "joint venture".

B— El Proceso de Liberalización.

Desde sus comienzos, el socialismo yugoslavo ha experimentado cambios de orientación inusualmente profundos y decisivos. Permaneciendo dentro de un marco socialista, ha cambiado desde una economía socialista-estatal rígidamente planificada, a un socialismo liberalizado. Las razones para esta evolución son muchas y van desde los pobres resultados económicos del modelo centralizado, hasta las diferencias políticas entre Yugoslavia y el resto de los países del Cominform, comandados por la URSS., lucha que terminó con su expulsión de esa organización coordinativa en 1948.

Cuando fué aparente, en la última parte de 1949, que la separación del bloque soviético era definitiva, empezó en Yugoslavia un período de crítica intensa, sobre

doctrinas y políticas antiguamente sacrosantas, y una búsqueda de otro cauce hacia el socialismo que no tuviera las desventajas de una planificación y control de tipo soviético.

No nos interesa analizar aquí los rasgos económicos de este proceso de liberación, sino de sus consecuencias legales. De modo que vamos a pasar sobre ellos para concentrarnos en los aspectos jurídicos.

La Ley en el Plan Económico de 1946 sometió completamente el criterio económico a relaciones de mando centralizadas. Al mismo tiempo la Constitución establecía los fundamentos de la propiedad estatal sobre los medios de producción.

Las Leyes de Nacionalización de 1946 y 1948 transfirieron al Estado los medios de producción de propiedad privada. Pero, como ya dijimos, empezaron a soplar vientos de cambios hacia el fin de la década del 40 y la forma legal tuvo que adaptarse a las nuevas ideas.

Como un primer paso en 1950 se aprobaron leyes que transferían formalmente la propiedad de las empresas estatales y entregaban a sus trabajadores el control sobre las operaciones de cada empresa de propiedad social, como representantes de la sociedad. De este modo, comenzó un proceso creciente de auto-gestión. La Constitución de 1963 sancionó formalmente los principios de propiedad social y auto-gestión como las piedras angulares del sistema económico y fijó las bases para el esquema organizacional de la nueva economía. Dos años después, se publicó una nueva ley Básica de Empresas, en Abril de 1965, que regulaba en detalle las normas constitucionales. Más tarde, muchas leyes específicas han sido aprobadas, enmendando y complementando el sistema, dentro de la misma política: Más flexibilidad y libertad en la organización productiva.

La tendencia es similar para el flujo desde exterior de asistencia extranjera como ayuda, empréstitos, transferencia tecnológica y movimiento de capitales. Después del rompimiento con los países del Cominform se desarrolló una relación más estrecha con los países occidentales y empezó a fluir ayuda financiera de los E.E.U.U., Gran Bretaña y otras naciones. Sin embargo, pronto se notó que un mero flujo de recursos financieros no es suficiente si se desea el desarrollo. El aumento de las exportaciones, el progreso tecnológico y el mejoramiento de la productividad son aspectos que se deben tomar en cuenta inevitablemente.

Se aceptó en primer lugar normas sobre patentes, licencias y ayuda técnica, probablemente porque no eran incompatibles con el sistema administrativo yugoslavo. La inversión extranjera era todavía resistida, temiendo la contaminación capitalista. Pero a medida que el Gobierno adquiría confianza en la nueva experiencia, y se consolidaba el sistema, la desconfianza empezó a desaparecer. Además, estaba claro que la habilidad administrativa, conocimiento del mercado y flujo de capital que trae la inversión extranjera consigo, eran también necesarios.

Cuando se adoptó la decisión política, la implementación legal vino rápido. En 1967 se estableció la nueva legislación, permitiendo la cooperación entre las empresas nacionales y extranjeras bajo el arbitrio legal del "Contrato de joint

venture". Una fórmula que creaba un puente para la colaboración entre las empresas capitalistas y las de propiedad social.

C.— La Estructura de la Economía.

a) Planificación y Control Estatal.

Existe consenso de que la planificación es un instrumento para el desarrollo. Casi todos los gobiernos, economistas y organismos internacionales, consideran que la autoridad pública tiene el derecho y la obligación de usar algunos instrumentos de política económica para promover el progreso y el crecimiento.

Sin embargo, las manifestaciones específicas de esta idea comunmente compartida, son completamente diferentes. En los EE. UU. y algunas naciones de Europa Occidental no hay una institución pública especialmente dedicada a funciones de planificación, pero frecuentemente el gobierno influye la tendencia natural del desarrollo, con política fiscales o monetarias. En otros países hay un aparato de planificación formal, pero su acción está limitada a las variables macroeconómicas. Finalmente, en la U. R. S. S. y en la mayoría de los países comunistas, la planificación se refiere al control y la localización de recursos a nivel macroeconómico y microeconómico.

Durante su período pro-soviético, Yugoslavia siguió un sistema de planificación centralizada cuyo marco legal se lo otorgaba la Ley de Plan Económico y las Agencias de Planificación Gubernamentales de 1946. La Comisión de Planificación resultó ser uno de los organismos más poderosos de Gobierno Federal. Era responsable, no sólo de preparar y controlar la ejecución de los planes económicos federales, sino que también tenía la autoridad para coordinar toda la planificación económica del país. Los Planes de 1947-1951 establecieron metas de producción precisas y cuantitativamente detalladas por sectores y regiones y el Estado asumió el rol del Gran Promotor del proceso de desarrollo.

A medida que el proceso de liberación ganaba terreno, la Comisión de Planificación Federal y el sistema de planificación como un todo, fueron privados de su papel ejecutivo y administrativo a un nivel microeconómico, manteniendo solamente funciones orientadoras macroeconómicas.

Se estableció una nueva ley sobre "Administración Planificada de la Economía Nacional", en 1952, reflejando una perspectiva totalmente diferente en la filosofía misma de la planificación. El Instituto de Planificación Federal es menos poderoso y tiene menos autoridad que la Comisión de Planificación Federal primitiva. Los poderes del Instituto de Planificación Federal son sólo técnicos y de asesoría y no tiene autoridad ejecutiva sobre la operación de la economía.

No hay metas obligatorias que cumplir por las empresas y es posible decir que, excepto en el caso empresas de defensa, compañías de ferrocarriles y eléctricas, ninguna empresa está ahora bajo control federal directo.

No es posible discutir aquí en detalle, los aspectos organizacionales del sistema de planificación Yugoslavo; destaquemos solamente sus características más relevantes:

- 1.— El Plan Social trata solamente de las variables macroeconómicas del proceso de desarrollo;
- 2.— No hay metas de producción obligatorias para unidades económicas específicas aunque las metas globales, como las que contiene el plan federal, son formalmente obligatorias, ninguna empresa específica está legalmente sujeta a cumplirlas;
- 3.— Los mecanismos de precios y mercado juegan un rol significativo en la economía y están relativamente libres de la intervención estatal;
- 4.— El Estado generalmente no interviene directamente en la economía. Pero, como en cualquier otro país, usa políticas monetarias y fiscales, tanto como muchos instrumentos, para hacer cumplir los objetivos del Plan.

b) Formas de organización económica.

Para el sistema Yugoslavo, la empresa es una asociación permanente de los trabajadores que, mediante la asociación libre de su trabajo en base al capital social y auto-gestión, organizan y expanden constantemente la producción, el comercio y otras actividades económicas, con los propósitos de satisfacer sus intereses individuales y colectivos y el interés general de la sociedad.

La empresa tiene el status de una persona jurídica, con plena capacidad para llevar a cabo sus actividades económicas y sociales. Aunque es una persona jurídica creada para propósitos productivos, difiere substancialmente de la Sociedad anónima y otras formas de organización de negocios en el mundo capitalista. Estas últimas son asociaciones de dueños de capital, para quienes el trabajo está conectado legalmente sobre bases contractuales; la primera es una asociación de dueños del trabajo que administra un capital de propiedad social.

Por el otro lado, aunque es una asociación de trabajadores, difiere también del sindicato. Este es esencialmente una organización reivindicativa para luchar contra los dueños del capital, mientras que la primera es una asociación cooperativa de trabajadores que usan el capital para propósitos productivos.

En el sistema jurídico occidental (especialmente en los países de derecho francés) hay varias y diferentes fórmulas jurídicas, bajo las cuales se puede organizar la empresa, p. e. sociedad anónima, colectiva, de responsabilidad limitada, etc.. En Yugoslavia, el modelo legal es más simple puesto que las normas de la Ley de Empresas se aplican a todas las empresas, cualquiera sea su actividad, incluyendo bancos, instituciones de seguros, cooperativas y otras organizaciones económicas.

Como una persona con capacidad legal plena, la empresa es autónoma en el desarrollo de sus actividades y no se le puede despojar de sus derechos en relación a los capitales sociales que maneja, como tampoco puede restringírsele esos derechos, a menos que eso convenga a los intereses generales y se dictamine por una ley federal determinada. Por eso, a pesar de que el capital de una empresa es propiedad social, cualquiera organización económica tiene la capacidad de usar los capitales creados por ella a través de su actividad, incluyendo el derecho

a disponer de él y utilizarlo para llevar a cabo negocios. El Capítulo V de la Ley Básica sobre Capitales de las Organizaciones Económicas regula este asunto en detalle.

Se ha dicho que hay un modelo único de organización de empresas en la legislación Yugoslava. Sin embargo, de acuerdo con su complejidad y naturaleza, es posible distinguir tres categorías de organizaciones económicas:

a) Empresa simple:

Una empresa simple actúa como una sociedad en un país occidental, disfrutando de status legal pleno. Dentro de una empresa simple, se pueden encontrar diferentes secciones y divisiones con tratamiento legal distinto:

- a.1 Divisiones autónomas con personalidad jurídica dada por el estatuto de la empresa particular.
- a.2 Divisiones autónomas sin personalidad jurídica.
- a.3 Taller con entradas separadas, pero menos autonomía que las divisiones autónomas sin personalidad jurídica.

b) Conglomerado.

Es una organización económica creada como una consecuencia de una absorción; el artículo 12 de la Ley Básica de Empresas permite la existencia de conglomerados o empresas amalgamadas. Frente a terceras personas, el conglomerado actúa como una persona singular, pero el contrato establecerá disposiciones para auto-gestión de las comunidades de trabajadores que forman parte de las empresas amalgamadas.

c) Asociación de negocios.

La Ley que enmienda a la Ley Básica de Cámaras Económicas y Cooperación de Negocios en la economía, dice que un acuerdo sobre la cooperación técnica-negocio puede disponer que sus objetivos se alcancen a través de un fondo de recursos para hacer negocios en común.

d) Estructura del poder en la Empresa:

La auto-gestión es el principio básico en el proceso de toma de decisiones hasta 1968, la Constitución y la Ley Básica de Empresas, establecían un esquema obligatorio de tres instancias, basado en los siguientes órganos:

- a) La Asamblea de Trabajadores;
- b) La Junta de Administración;
- c) El Director o Gerente;

Este sistema llegó a ser tan complicado, que estaba produciendo corto-circuito entre los órganos señalados. La única solución era, para cada empresa, experimentar y encontrar un modelo organizacional que se adaptara mejor a sus necesidades.

Para salvar estas dificultades, en Diciembre de 1968, fueron aprobadas la Enmienda XV de la Constitución y su legislación implementativa. De acuerdo

al nuevo sistema, el único órgano obligado es la Asamblea de Trabajadores. Si la empresa tiene Junta de administración y Director, queda a la voluntad de sus miembros, según se contemple en su estatuto y reglamentos. Pero, desde que el primer sistema no está prohibido, la empresa puede optar por su mantención; lo único que hace la nueva legislación es ampliar las posibilidades de elección.

Aún cuando ninguna empresa ha eliminado al Director, algunas han sustituido la Junta de Administración, compuesta por una Junta de Negocios: Gerentes y expertos elegidos por el Director.

El nuevo sistema está ahora bajo discusión y ha sido severamente criticado en el sentido de que en gran parte reduce la auto-administración de los trabajadores, en favor de una línea tecnocrática.

Aunque el esquema de tres etapas no es ya obligatorio, lo discutiremos brevemente ya que permanece como el modelo más común.

a) La Asamblea de trabajadores.

Es un órgano plural compuesto de un número variable de miembros, elegidos por un período de dos años, por todos los trabajadores de la organización económica. Todos los trabajadores, excepto el Director, son elegibles para un asiento en la Asamblea.

La Asamblea de Trabajadores es el órgano superior de la empresa de supervisión sobre todas las operaciones.

Entre sus principales funciones, se pueden destacar las siguientes:

- a. 1 Adopción de los estatutos y reglamentos.
- a. 2 Aprobación de planes de desarrollo y medidas para llevarlos a cabo.
- a. 3 Establecer la política operacional de la empresa.
- a. 4 Regular el uso y disposición de los capitales.
- a. 5 Aprobar la rendición de cuentas de la empresa.
- a. 6 Decidir asuntos de "status", a no ser que los trabajadores lo decidan por Referendum.

Asuntos de status se refieren a uniones, afiliaciones y divisiones de empresas, distribución de entradas, disolución, etc.

- a. 7 Decisiones sobre otros asuntos de naturaleza general, estipulados por ley, estatutos o reglamentos.

Teóricamente hablando, la Asamblea de Trabajadores es la autoridad suprema en la empresa y la piedra angular de la auto-gestión, pero, en la medida que al tamaño de la firma crece, la influencia de técnicos y administradores llega a ser crucial. No es sorprendente, por eso, encontrar que en la práctica, al menos en lo que se refiere a operaciones ordinarias, la Asamblea, normalmente, sigue las sugerencias del director.

Si se contempla en los estatutos, las grandes empresas pueden tener Asambleas separadas para cada una de sus divisiones, con el objeto de permitir una participación más directa a los trabajadores. En este caso, generalmente hay una Asamblea Central, formada por representantes de cada división, para tratar problemas relacionados con la empresa como un todo.

b) Junta de Administración.

La Junta de Administración la elige el Consejo de Trabajadores, por un período de un año. No es posible la reelección más allá de un segundo período consecutivo. Todos los trabajadores pueden ser elegidos, excepto el presidente de la Asamblea de Trabajadores. La Junta de Administración decide sobre las operaciones diarias, asesora a la Asamblea de Trabajadores y controla al Director.

c) El Director.

El Director es el más alto ejecutivo de la firma y, tiene su representación frente a terceras partes. Generalmente, debe llevar a cabo las decisiones de la Asamblea de Trabajadores o de la Junta de Administración y asuntos asignados a él por estatutos y reglamentos. El Director tiene un derecho a veto temporal sobre las decisiones de la Asamblea de Trabajadores y la Junta de Administración, cuando cree que son ilegales.

Anteriormente, había un procedimiento complicado para elegir Director. Ahora, cada empresa es libre para establecer requisitos, calificaciones, etc., de los candidatos, dentro de los límites especificados por ley federal o por el estatuto y reglamentos.

El Director se elige por un período de 4 años que se puede renovar. Hasta hace poco, se necesitaba una reelección formal, pero este requisito ha sido abolido.

II. LA ESTRUCTURA LEGAL DEL JOINT VENTURE**A) LIBERTAD CONTRACTUAL EN ACTIVIDADES DE JOINT VENTURE.**

En los sistemas legales capitalistas, todo el régimen de derecho privado se basa en el principio de Libertad de Contractual o autonomía de la voluntad, como también suele llamarse. La idea es que las partes, en su relación contractual, pueden libremente pactar cualquiera cláusula que quieran, a menos que se estipule algo prohibido o estipulado de otra forma, por ley. Como una consecuencia, las partes contratantes pueden ceder sus derechos, condicionarlos o asumir nuevas obligaciones, con la sola excepción de las establecidas como "reglas de orden público" por ley.

Este principio, característico de sistemas liberales, no parece por principio incompatible con un régimen socialista. Sin embargo, sorprendentemente, juega un rol significativo en las relaciones contractuales derivadas del contrato joint venture, entre inversionistas extranjeros y empresas yugoslavas. Aún antes de la legislación de inversiones extranjeras de 1967, las firmas acostumbraban a operar con gran autonomía, en lo referente a contratos de comercio exterior. Una vez que se estableció la nueva legislación, el principio de libertad de contrato se extendió a los acuerdos de joint venture.

El artículo Nº 1 de la Ley Básica de Empresas define la empresa como una organización autónoma y básicamente trabajadora.

Esto es solamente un principio teórico, desde que el artículo 63 de la Ley sobre Capitales de las Organizaciones Económicas establece precisamente que en las operaciones joint venture "la relación mutua de las partes concernientes debe ser regulada por acuerdo de sociedad". Esta norma fundamental es aplicable totalmente a las actividades joint venture con socios extranjeros.

De este modo, la libertad contractual se aplica a joint ventures extranjeros y los especialistas parecen estar de acuerdo con esta posición. El punto de vista de la doctrina Yugoslava es que las partes puedan estar libremente de acuerdo sobre todos los asuntos que no estén prohibidos por las reglas de orden público y normas perentorias.

La libertad contractual es relevante al menos en tres aspectos importantes:

- a) Las empresas son libres de decidir si se comprometen o no en negocios de joint venture con socios extranjeros. Las autoridades estatales no obligan ni impiden a las empresas que entren en estas actividades.
- b) Las empresas son libres de escoger las actividades económicas en las que se quieren comprometer con propósitos de joint venture, con la sola excepción de las prohibidas por ley, y
- c) Las empresas son libres de contratar sobre cualesquiera cláusula que estimen convenientes en los contratos de joint venture, sujetas por supuesto a limitaciones legales. Las autoridades centrales juegan un rol pasivo, rechazando solamente aquellos contratos incompatibles con la ley vigente.

No obstante, como en todo sistema jurídico, la libertad contractual no es un principio absoluto sino limitado. En el caso de Yugoslavia las principales limitaciones son las siguientes:

a) Mantención de la auto-gestión, un principio básico de la organización económica yugoeslava y que es calificado de inviolable por la Constitución. A pesar de ello, especialmente después de la Reforma de 1968, este principio se ha liberalizado y pareciera que puede ser interpretado en forma más o menos amplia en el contrato de joint venture sin necesidad de derogarlo formalmente.

b) Un contrato de esta naturaleza no puede otorgar al contratante extranjero mayores derechos o privilegios que aquellos que contempla para la organización económica nacional que hace de contraparte.

c) La participación o aporte del socio extranjero no puede ser más alta que la de la empresa nacional, y

d) Las reglamentaciones de orden público en materias de tributación, cambios internacionales, actividades económicas prohibidas, retorno del capital, re-inversión, etc. deben ser rigurosamente cumplidas.

B) NATURALEZA DEL CONTRATO DE JOINT VENTURE.

El contrato de joint venture es una convención celebrada por escrito entre una persona natural o jurídica extranjera y una organización económica o de

trabajadores nacional, en virtud del cual las partes toman la obligación de fusionar por un largo plazo sus aportes en la empresa del socio nacional, o en una nueva empresa nacional a constituirse en el futuro, con el objeto de hacer negocios en conjunto y lograr objetivos comunes de tal modo que las utilidades y pérdidas se distribuyan entre ellos.

Los elementos constitutivos del contrato son, según su definición los siguientes:

1) Comunidad de intereses consistente en el deseo de realizar negocios conjuntos. Este elemento vendría a corresponder a lo que es el *animus-societatis* en nuestro medio.

2) Distribución en común de las pérdidas y ganancias, y

3) Permanencia o duración de la cooperación conjunta.

En lo referente a las solemnidades, el contrato es solemne toda vez que no es válido a menos que sea otorgado por escrito. Una segunda exigencia es que el contrato, para adquirir plena vigencia jurídica, debe ser aprobado por la Asamblea de Trabajadores o el correspondiente cuerpo de administración de la empresa nacional. Finalmente, una tercera formalidad es el registro del contrato en el Secretariado Federal de Economía. Dicho registro puede ser denegado por alguna de las causales contempladas en la ley.

El Art. 63 de la Ley sobre Activos se refiere al *joint venture* como un contrato de duración permanente. ¿Cuál es el exacto alcance de esta expresión? Indudablemente ello no significa que el contrato no puede ser terminado, la palabra permanente está tomada solo como un equivalente de cooperación duradera o de largo plazo. De esta manera es perfectamente posible que el contrato sea celebrado a plazo fijo o que contenga cláusulas que permitan ponerle término en circunstancias pre-convenidas.

Pero aún en el caso que así no suceda, la opinión mayoritaria de los autores es que el contrato es deshucible mediante notificación escrita de cualquier parte dada a lo menos con un año de anticipación, supuesto que el contrato ya tiene una duración razonable.

En cuanto a la naturaleza de las partes contratantes, la ley las trata en forma diferente. El Art. 64 de la mencionada ley prescribe que el socio extranjero puede ser una persona natural o jurídica. De esta manera, tanto empresarios individuales como cualquier clase de personas jurídicas foráneas tiene capacidad para entrar en este tipo de actividades. A pesar de no haber precedentes sobre la materia, se ha estimado que incluso tanto instituciones gubernativas extranjeras y organizaciones internacionales podrían celebrar contratos de *joint venture* con empresas yugoeslavas.

Es interesante hacer notar que la ley yugoeslava no exige ningún tipo de formalidades para que personas jurídicas extranjeras celebren contratos de duración permanente dentro del país. No precisan constituirse como personas jurídicas yugoeslavas, obtener autorización para instalar agencias ni ningún otro tipo de requisitos. En resumen, la personería jurídica obtenida en el extranjero tiene dentro del país plena validez.

En lo referente a la contraparte nacional, la ley es más restrictiva. Solamente las empresas u otras organizaciones económicas de trabajadores, asociaciones de negocios, bancos, o dimensiones con personalidad propia de las entidades mencionadas tienen el derecho de celebrar joint venture con extranjeros. Por definición, las personas naturales no pueden hacerlo desde el momento que los medios de producción son de propiedad social.

¿Cuál es la naturaleza jurídica del contrato en estudio? Una respuesta precisa es bastante difícil debido a lo complicado que resulta tipificar el joint-venture dentro de las categorías jurídicas de nuestro sistema. En primer lugar, no es un contrato de sociedad tal como lo entendemos nosotros. En efecto la principal característica del contrato de sociedad es que produce el nacimiento de una nueva persona jurídica diversa de las partes contratantes. En el caso del joint venture no da vida a una persona jurídica distinta; la empresa nacional que recibe el aporte o inversión sigue siendo directamente responsable frente a terceros de las obligaciones contraídas en el desarrollo del negocio común. De la misma manera, y aún cuando ciertos derechos de restitución pueden ser pactados en el contrato, el inversionista extranjero no tiene derecho de propiedad ni sobre los fondos o bienes invertidos, ni sobre su participación en la empresa conjunta.

Resulta entonces claro que la joint venture no es una fórmula que regule inversión directa bajo la forma de un contrato de sociedad. Sin embargo, tampoco es una fórmula que regule un contrato mutuo puesto que la idea misma de la repartición de utilidades y pérdidas es incompatible con el concepto mismo del préstamo.

Quizás se podrá considerar el contrato de joint-venture como un simple mandato en virtud del cual la empresa nacional o mandatario gestiona los negocios a nombre del mandante que sería el inversionista extranjero. Tal calificación no es tampoco adecuada. El mandatario por lo general actúa a nombre del mandante, recibe una remuneración fija y no responde personalmente por los actos ejecutados en el ejercicio del mandato, salvo que exceda los términos del mandato. Ahora bien, ninguna de estas características se da en la joint venture. La empresa actúa a nombre propio, no recibe una remuneración, sino participa en las utilidades y pérdidas y se obliga personalmente.

La posibilidad de considerar la joint venture como una nueva comunidad cuasi contractual está absolutamente descartada, toda vez que no hay propiedad privada de los medios de producción.

En resumen, el contrato joint venture es una convención extraordinariamente peculiar que se parece al contrato de sociedad en la existencia de un propósito de conducir negocios en conjunto, la necesidad de aporte por ambas partes y la distribución de utilidades y pérdidas.

No obstante, a diferencia de la sociedad, este contrato no da derechos de propiedad sobre el interés o aporte en el negocio común y, especialmente, no crea una nueva persona jurídica.

En el sistema anglo sajón la fórmula jurídica más similar sea probablemente la partnership. En los sistemas de derecho francés no existe una institución análoga; todas sus formas colectivas de organización de negocios (sociedades) tienen personalidad jurídica propia. Probablemente la gestión de negocios o cuentas en participación sea la institución jurídica más afín a la que estamos comentando.

C) FORMAS DE ORGANIZACION ECONOMICA Y JOINT VENTURE.

Ninguna empresa extranjera puede iniciar inversión directamente en Yugoslavia, ya sea mediante la organización de una subsidiaria bajo la legislación yugoeslava o mediante la compra de acciones o participación en una empresa nacional. El vehículo formal para la inversión extranjera es una unidad económica nacional la cual actúa como receptora del flujo de capital proveniente del exterior. Los fondos aportados se confunden con el patrimonio del socio nacional, que mantiene de este modo su total identidad como persona jurídica siendo, frente a terceros, el único responsable por las obligaciones provenientes del negocio conjunto.

Por tal motivo, es de interés considerar brevemente las distintas formas de organización económica al estudiar la joint venture. Dentro de un esquema general único, las diversas organizaciones económicas pueden clasificarse de la siguiente manera, tomando en consideración su complejidad y capacidad jurídica:

Empresa.

División, con personalidad jurídica de una empresa.

División, sin personalidad jurídica de una empresa.

Taller con ingreso separado dentro de una empresa.

Conglomerado, y

Asociación y organización de negocios.

No hay duda que una empresa puede suscribir un contrato de joint venture sea con socios nacionales o extranjeros.

Lo mismo puede decirse de una división con personalidad jurídica propia dentro de la empresa. Por el contrario, divisiones que carecen de identidad jurídica o talleres con ingreso separado no pueden celebrar este tipo de contrato directamente. Es la empresa a la cual pertenecen la que celebra el contrato en su representación aún en el caso en que todo el aporte extranjero va únicamente a la división o taller.

En el caso de una entidad que forma parte de un conglomerado o complejo industrial, ella puede suscribir el contrato de asociación con el inversionista extranjero sin necesidad de la intervención del conglomerado y en supuesto, naturalmente, de que tenga personalidad jurídica propia. El hecho de pertenecer a un conglomerado no reduce su capacidad. Aún más, el Art. 102 de la Ley Básica sobre

Empresas establece que el contrato suscrito en estas condiciones es válido en relación a terceros aún cuando sea incompatible con los estatutos, planes o decisiones del conglomerado.

Cuando la empresa es parte de una organización de negocios la situación es algo diferente. Si la facultad de firmar contratos de joint venture ha sido reservada a la Asociación, sólo ésta está autorizada para suscribir este tipo de contratos en representación de sus miembros.

Una Asociación de Negocio no es sólo la suma de sus miembros, sino que puede tener también unidades productivas o comerciales propias. Cuando la parte receptora del contrato es alguna de estas unidades, la ley estipula que el convenio debe ser celebrado por la Asociación con la aprobación de la Unidad productiva o comercial.

En relación con el problema de la extensión del contrato en relación con la gama general de actividades del organismo nacional, la ley yugoeslava contempla dos alternativas:

1) Inversión en la unidad económica como un todo, sea ésta empresa o conglomerado.

Indudablemente la inversión puede materializarse en líneas de producción específica o en toda la contraparte nacional.

2) Inversión en cualquiera de las partes, divisiones o miembros que ya se han mencionado de una empresa, conglomerado u organización de negocios.

También se acepta por los autores que una tercera alternativa es posible: una inversión en una nueva empresa que sería organizada en el futuro por la contraparte nacional. Debe tenerse presente que no se trata de una nueva sociedad entre el inversionista extranjero y la empresa yugoeslava, sino de una unidad económica organizada exclusivamente por esta última. En este caso la nueva entidad goza de personalidad jurídica propia y sus relaciones con ambos socios en la joint venture son puramente contractuales. El principio de la autonomía de la voluntad se aplica aquí en toda su extensión. Debemos hacer presente que esta alternativa de joint venture no es puramente teórica, pues ha sido utilizada, por lo menos, en dos ocasiones.

D) TOMA DE DECISIONES EN LA JOINT VENTURE.

a) Joint Venture y autogestión:

Es perfectamente entendible que cualquier empresa extranjera que realice inversiones en Yugoslavia aspire a la posibilidad de influir en la administración de las actividades comunes. Desde el momento que el socio foráneo está arriesgando capital es poco probable que renuncie a tener cierto control sobre el uso de su contribución. El problema reside en que la autogestión ha sido declarada como un principio inviolable en la Constitución.

¿Cómo es posible, entonces, conciliar estos dos intereses al parecer contradictorios? Aquí nuevamente la autonomía de la voluntad juega un papel fundamental. El instrumento jurídico por medio del cual la contraparte yugoeslava puede modificar aquellos elementos de la autogestión que pueden no ser aceptables para el inversionista extranjero es precisamente el contrato de joint venture. De esta manera el socio yugoeslavo puede, por la vía contractual, desprenderse de algunas de los derechos de la autogestión y transferirlos a organismos de administración conjuntos.

La contraparte nacional no puede renunciar al derecho de autogestión en sí porque ello estaría prohibido en la Constitución. Pero ello no se opone a que la comunidad económica de trabajadores, teniendo la plenitud de los derechos de la autogestión, puede transferir a organismos mixtos determinadas facultades en el campo de la administración de los negocios comunes.

Uno podría sentirse inclinado a pensar que la autogestión es el principal inconveniente para la entrada de un significativo flujo de capital extranjero. Sin embargo el informe de OECD sobre Inversiones Extranjeras en Yugoslavia hace notar que en la práctica, la autogestión no parece haber dado lugar a ninguna dificultad en los joint-ventures que existen hoy en día. Un conocido autor yugoeslavo al analizar el funcionamiento de los contratos en ejecución asegura enfáticamente:

“A pesar de todas las dudas y profecías, el funcionamiento de los contratos ya celebrados no ha presentado dificultad alguna en cuanto a la conducción del negocio conjunto. La impresión general es que el inversionista extranjero deposita su confianza en la contraparte nacional, dejando casi toda a esta última durante los períodos que median entre las reuniones del órgano de administración conjunto. El inversionista extranjero aparentemente se preocupa más de los problemas técnicos de la organización de la producción y comercialización que del sistema yugoeslavo de autogestión obrera”.

b) El Directorio del Joint Venture:

El art. 64 de la Ley Básica sobre Activos establece que el contrato puede estipular que las partes contratantes ejercerán sus derechos mediante un cuerpo de administración conjunto. Como consecuencia, prácticamente todos los contratos de Joint Venture contienen cláusulas sobre la materia.

Sin embargo, la ley yugoeslava no contiene ninguna otra disposición que reglamente en mayor detalle la norma general autorizante que se ha señalado. Todo está entregado a la autonomía de la voluntad de las partes. Los contratantes son libres para transferir al Directorio conjunto amplios poderes para manejar la joint venture. Este tipo de acuerdos hace del Directorio un verdadero cuerpo de administración semejante al Directorio de una sociedad anónima antes que un órgano puramente consultivo. No obstante, las facultades delegadas se encuentran limitadas en dos aspectos:

1.— El Consejo de los Trabajadores no puede transferir su derecho a establecer la política de largo plazo de la empresa; y

2.— La delegación no puede comprender materias de "status" tal como se han definido más arriba.

En relación con la composición de los órganos conjuntos, tampoco hay reglamentación específica. En la mayoría de los casos hay un Directorio compuesto de un número igual de representantes de ambas partes. No obstante, en un caso se contempló un Directorio de tres miembros, uno nombrado por cada parte y un tercero designado de común acuerdo por los dos Directores así nombrados. En otros dos casos se acordó un sistema de dos órganos para la administración de la empresa: Un Directorio propiamente tal y un Comité Ejecutivo Profesional. Finalmente, también es posible que ambas partes estén representadas en el Directorio en proporción a sus aportes.

La única limitación en materia de participación en el Directorio es que el socio extranjero no puede encontrarse formalmente en una posición más fuerte que su contraparte nacional. Sin embargo, expertos yugoeslavos han señalado que en la realidad, la influencia del inversionista en el manejo de la empresa puede y suele ser más fuerte que su participación de aporte al capital conjunto.

Los procedimientos de votación, quorum y toma de decisiones son materias también decididas en el contrato. Mayorías especiales o unanimidad para tomar ciertas decisiones así como derecho a veto sobre resoluciones adoptadas por los órganos comunes son cláusulas frecuentemente usadas en los contratos de joint venture a fin de proteger los derechos de ambas partes.

Con el objeto de evitar conflictos de poder dentro de la empresa, se recomienda que los contratos de joint venture contengan cláusulas precisas en materia de atribuciones de los distintos órganos directivos. De este modo, casi todos los contratos que se han celebrado incluyen estipulaciones especiales sobre aquellas materias decididas autónomamente por los órganos de autogestión, materias decididas por los órganos de autogestión a propuesta de los órganos conjuntos, y cuestiones en que la decisión es compartida.

c) El Gerente de la Joint Venture:

Si así se pacta en el contrato, la joint venture puede tener un Gerente. Aún cuando no hay disposición legal que prohíba a un extranjero desempeñarse en dicho cargo, en algunos contratos se ha requerido la ciudadanía yugoeslava para tal efecto. Además, aún en ausencia de estipulaciones contractuales, la designación ha recaído siempre en un yugoeslavo.

Las reglas de nombramiento son variadas y dependen de lo que diga el contrato. En algunos casos el Gerente es designado por el Directorio Conjunto; en otros, el Directorio propone un nombre que debe ser ratificado por el Consejo de los Trabajadores. Incluso en una oportunidad el Gerente de la empresa conjunta fue nombrado por el Director General de la parte nacional.

III. LA JOINT VENTURE COMO VEHICULO PARA EL INGRESO DEL CAPITAL EXTRANJERO**A) CAPITAL EXTRANJERO EN LA JOINT VENTURE:**

Hasta el momento nos hemos referido a los aspectos de organización y administrativos del contrato en referencia. En esta sección analizaremos las condiciones específicas bajo las cuales el capital extranjero es incorporado a la empresa nacional. Tres aspectos serán considerados separadamente: Qué puede ser aportado, cuando puede ser aportado, y dónde.

a) Naturaleza de la contribución:

La ley no especifica que bienes específicos pueden ser objeto de aporte de capital extranjero. Solamente términos genéricos como "medios, recursos o bienes" son usados sin definir su alcance concreto. En la práctica estas expresiones son usadas en el sentido de cualquier tipo de bien corporal o incorporal susceptible de ser utilizado en el proceso productivo. Por lo tanto, la inversión extranjera puede tomar la forma de maquinarias y activos físicos, materias primas, moneda extranjera, procesos de producción, patentes, know-how, tecnología, servicios, etc.

La idea subyacente en el sistema es la necesidad de mejoramiento en su productividad y conocimiento tecnológico. Si ello es así, la inversión puramente financiera y sin vinculación con el proceso productivo, estaría permitida? No hay una respuesta precisa para esta pregunta, pero, toda vez que este tipo de inversión no llena las finalidades buscadas en el sistema es poco probable que sea aceptada.

Otro problema es el relacionado con la valorización de la inversión. En el caso de inversión financiera el problema no se presenta; pero las dificultades pueden presentarse con frecuencia cuando el aporte es hecho en equipo, tecnología o servicios. Puesto que la ley no proporciona ningún procedimiento para la valorización de aportes, las partes son libres para asignarles un valor convencionalmente. Sin embargo, es preciso tener presente que en este aspecto la libertad contractual no es absoluta, pues las autoridades pueden rehusar el registro del contrato si la contribución no financiera del socio extranjero ha sido sobre valorada.

La contribución del socio nacional, por su parte, puede consistir en cualquier cosa susceptible de valorización pecuniaria, incluyendo tierras, edificios, trabajo, servicios e incluso crédito bancario si así se acuerda.

b) Magnitud de la Inversión Extranjera:

El art. 64 i) de la Ley Básica sobre Empresas prescribe:

“El valor total de los recursos invertidos por las partes contratantes extranjeras en la misma organización económica nacional sobre la base de un contrato de joint venture, no puede exceder ni ser igual al monto total de los medios invertidos por ésta última”.

Por lo tanto, el tope a la inversión extranjera está representada por el 49,99%. Sin embargo esta situación minoritaria es bastante relativa puesto que la distribución de utilidades y derechos de administración no están necesariamente ligados a la distribución de la inversión entre ambas partes.

La situación minoritaria del inversionista extranjero es una regla general, pero no absoluta. Excepcionalmente y cuando así lo aconseje la existencia de un interés especial, la Asamblea Federal puede autorizar que la inversión extranjera en una joint venture sea superior a la contribución nacional.

c) Sectores abiertos a la inversión extranjera:

Es posible celebrar contratos de joint venture con inversionistas extranjeros en cualquier sector de la economía con las excepciones siguientes: Banca, Seguros, Transportes Internos, Comercio, Servicios Comunales y otros similares y servicios sociales públicos, salvo investigación científica.

Excepcionalmente el Consejo Ejecutivo Federal puede autorizar inversión extranjera en alguno de los sectores mencionados si se considera que esta inversión puede acelerar el desarrollo del sector en que se realiza.

B) DERECHOS DEL INVERSIONISTA EXTRANJERO.

Aún cuando el inversionista extranjero no es formalmente un copropietario en la joint venture, tanto disposiciones legales como contractuales le dan algunos derechos para proteger sus intereses. Estos derechos no tienen su base en una vinculación directa entre el inversionista y la cosa invertida (derecho real), sino en obligaciones contractuales derivadas del acuerdo del joint venture (derecho personal). Estos derechos son:

a) Derechos en la administración:

Ya analizadas más arriba y mencionadas aquí nuevamente sólo con fines de sistematización.

b) Derechos en el excedente:

El derecho yugoeslavo otorga a los socios el derecho a distribuirse las utilidades que derivan de las actividades conjuntas. Sin embargo la ley no regula

la forma en que se efectuaría esta distribución. El vacío debe ser llenado por las partes mediante estipulaciones contractuales.

Los contratantes pueden usar el mismo sistema aplicable a las empresas nacionales o establecer uno nuevo. El porcentaje de utilidades que corresponde a cada parte no tiene porque ser necesariamente el mismo que la composición de la inversión. Evidentemente si hay un desequilibrio notorio en favor del inversionista extranjero el contrato será probablemente rechazado al solicitar su registro.

El acuerdo puede incluso contener un sistema de bases variables de retorno a medida que pasa el tiempo o asegurar al inversionista extranjero un monto mínimo de utilidades. En este último caso, el porcentaje mínimo sobre el valor de lo invertido no puede ser superior a la tasa de interés de los préstamos para inversión.

La moneda en que serán pagadas las utilidades, dineros o moneda extranjera, también dependen de lo que se haya estipulado en el contrato.

De conformidad a la ley, el inversionista extranjero puede disponer de su ingreso neto de cinco maneras diferentes:

- 1.— Remitir el dinero al extranjero;
- 2.— Reinvertir en la misma empresa;
- 3.— Invertir en otra empresa yugoeslava mediante un contrato separado;
- 4.— Depositar el dinero en un banco yugoeslavo a la tasa de interés corriente, y
- 5.— Disponer de su dinero dentro de Yugoslavia de alguna otra manera.

En resumen, puede repatriarlo o gastarlo en Yugoslavia. Sin embargo, el inversionista extranjero no es libre para distribuir su ingreso entre las diversas alternativas ya mencionadas. Por el contrario, está sujeto a dos limitaciones: la primera relacionada con el porcentaje repatriable y la segunda ligada a la disponibilidad de divisas para proceder al retorno.

1.— Porcentaje repatriable:

Al menos un 20% del ingreso neto debe permanecer en Yugoslavia y ser reinvertido en otra empresa o depositado en el sistema bancario. Debe tenerse presente que el sistema no impone una reinversión obligada pues el inversionista puede cumplir su obligación por otros medios alternativos. La reinversión obligada en la misma empresa es compulsiva para el inversionista extranjero sólo cuando el contrato así lo estipula. Pero en este caso el origen de su obligación es obviamente contractual, no legal.

Las reglas anteriores no se aplican al socio nacional en el sentido que la empresa yugoeslava no está obligada a aceptar reinversión extranjera a menos que el contrato así lo señale. Si ésta acepta reinversión, ya sea por disposición contractual o acuerdo posterior, ella también se obliga a reinvertir en la misma proporción a fin de mantener la proporción original de los aportes.

Si el ingreso es depositado en el sistema bancario, los intereses que se ganen son totalmente repatriables.

2.— Disponibilidad de divisas:

Teóricamente el inversionista puede repatriar el 80% de su ingreso neto más el total de los intereses ganados sobre sus depósitos bancarios. Pero, para poder hacerlo necesita contar con moneda dura por un monto equivalente toda vez que es poco probable que los accionistas acepten dinares como dividendos.

Ahora bien, es sabido que Yugoslavia es un país con serios problemas de balanza de pagos. A fin de controlar o disminuir déficits de reservas internacionales se han establecido algunas limitaciones a la salida de moneda libremente convertible y, en especial, a la repatriación de utilidades.

Hasta Diciembre de 1968 la disponibilidad de divisas para estos efectos debía provenir de la "cuota de retención" (*) de la empresa. Esta modalidad representaba serias limitaciones a la remisión de utilidades y creaba al mismo tiempo restricciones en la capacidad de la empresa para importar insumos.

A fin de solucionar el problema, se aprobó una ley modificando la ley sobre Activos. El nuevo artículo 46 del cuerpo legal citado señala:

"La renta obtenida por personas jurídicas extranjeras en operaciones de joint-venture con empresas nacionales de acuerdo con las normas vigentes, puede ser libremente transferido al exterior hasta un monto equivalente de un tercio del ingreso de moneda extranjera obtenido a través de la exportación de productos o servicios todo en la clase de moneda extranjera en que dicho ingreso se ha ganado".

De este modo, la remisión de utilidades no está actualmente determinada en su totalidad por la cuota de retención toda vez que se puede usar libremente hasta una tercera parte de los ingresos provenientes de exportaciones para este propósito. Aún más, como la cuota de retención aún existe, el sistema anterior puede ser utilizado como una fuente suplementaria de recursos si fuere necesario.

Se ha dicho que el nuevo sistema sigue siendo restrictivo puesto que es aplicable sólo cuando el inversionista extranjero es una persona jurídica y la moneda extranjera que se necesita para hacer la repatriación es la misma de aquella ganada a través de las exportaciones. Es preciso, sin embargo, tener presente que las restricciones indicadas no son tan severas como a primera vista pudiera parecer. En primer lugar, el inversionista foráneo será siempre o casi siempre una persona jurídica y no un individuo. Además, el comercio internacional, especialmente con el hemisferio occidental, se realiza prácticamente en su totalidad en dólares americanos y es poco probable que el inversionista rehuse a efectuar la remisión de utilidades en dicha moneda. Por lo demás, no debe olvidarse que Yugoslavia no obstante ser un país socialista, es miembro del Fondo Monetario Internacional y que el dólar constituye la principal reserva de dichos sistemas.

(*) La cuota de retención es un porcentaje variable de los ingresos provenientes de las actividades exportadoras de la empresa y que esta puede libremente usar para efectuar pagos al exterior por concepto de utilidades, importación de insumos, regalías, créditos externos, etc.

Un último punto es el relacionado en el tiempo durante el cual el inversionista tiene derecho a participar en las utilidades. Este derecho subsiste mientras participe en el negocio con recursos propios. De este modo, el derecho desaparece cuando el capital se encuentra totalmente amortizado. En otras palabras, su derecho está condicionado a la perpetuación de su inversión.

c) Transferencia del aporte:

Aún cuando la regla general es que el inversionista no retiene propiedad sobre las cosas específicas, materia del aporte, tiene un derecho sui-generis sobre su participación en el negocio conjunto. Este derecho es negociable y puede ser transferido a una tercera persona. El comprador puede ser la contraparte nacional, otra empresa u organización económica yugoeslava o incluso una persona natural o jurídica extranjera.

La contraparte nacional tiene prioridad para comprar, pero el vendedor es totalmente libre para determinar el precio y condiciones de la operación. Si el socio nacional rechaza la oferta de venta, el inversionista extranjero puede venderle su derecho a quien quiera, pero no en condiciones más favorables que la oferta rechazada.

La transferencia debe ser inscrita en el Registro de Contratos de Joint Venture a que nos hemos referido anteriormente. Lo que no está claro es si la nueva inscripción procede automáticamente o bien está sometida a los mismos requerimientos del contrato primitivo. Desafortunadamente no hay precedentes sobre esta materia.

d) Derecho de Restitución:

Lo usual es que el inversionista no goce de tal derecho. Sin embargo, el contrato puede estipular el derecho de las partes a la restitución de bienes específicos aportados al negocio conjunto. Debe tenerse en consideración que la ley sólo permite la restitución de activos físicos pues la inversión financiera o tecnológica difícilmente podría ser considerada como "bienes específicos".

¿Cual es la situación del capital no amortizado y de la propiedad industrial? Aún cuando las opiniones están divididas, la mayoría se inclina a aceptar la posibilidad de repartición. Tal afirmación se sustenta en la historia de la legislación sobre inversión extranjera. En esa oportunidad se dijo en la Asamblea Federal que dicha legislación tendería a garantizar la integridad del activo del inversionista.

En lo referente a la repatriación de la amortización tampoco hay texto expreso y las opiniones también están divididas. Pero, aún de aceptarse la repatriación, se plantea aquí nuevamente el problema de la disponibilidad de divisas para proceder al retorno. En efecto, la única fuente libremente disponible es la cuota anual de 10% en moneda extranjera que toda empresa tiene sobre su fondo de depreciación. Aún más, sólo la mitad de ese porcentaje se entrega en divisas libremente convertible y el resto en divisas sólo convertibles bilateralmente.

Se ha discutido la posibilidad de utilizar para estos efectos la cuota de la tercera parte de los ingresos de exportaciones a que ya se ha hecho referencia. Tal posibilidad es altamente discutible pues es claro que el art. 46 de la Ley sobre Activos fue diseñado sólo para el retorno de utilidades; nada hay en él que permita hacerlo extensivo a la repatriación de capital. Una aceptación tácita de ello es que el Gobierno ha presentado a la Asamblea Federal un proyecto extendiendo el uso de dicho precepto legal a los retornos de capital. Tal iniciativa no sería necesaria de aceptarse la tesis de que el artículo en referencia también alcanza a los retornos de capital.

C) OTRAS DISPOSICIONES:

En esta sección analizaremos dos puntos de importancia para juzgar la idoneidad del joint-venture como un medio de atraer capital foráneo. Tales son las normas sobre competencia y la determinación de la ley aplicable al contrato.

a) Normas de competencia:

En ausencia de estipulaciones expresas en contrario, el sistema regular de las Cortes Económicas Yugoslavas son competentes para conocer de las disputas que se produzcan de acuerdo con las normas sustantivas y procesales comunes.

No obstante, en el contrato o mediante convención posterior las partes pueden acceder a someterse a arbitraje. El tribunal arbitral puede ser, según lo determinen libremente los contratantes, la Corte Arbitral de Comercio Exterior de la Cámara Económica Federal, arbitros especiales e incluso Cortes Arbitrales o arbitros ad-hoc extranjeros.

b) Derecho aplicable:

Si nada se señala, las disputas son solucionadas de acuerdo con el derecho yugoeslavo. ¿Cual es la validez de una cláusula contractual que sujeta los conflictos a una ley extranjera? Con la sola excepción del contrato de transporte marítimo no hay disposición legal que expresamente autorice tal estipulación. A pesar de ello, en casos no relacionados con inversiones extranjeras hay jurisprudencia aceptando la validez de cláusulas de esta naturaleza. En lo relacionado con contratos de joint-venture con inversionistas extranjeros, en varias oportunidades se han incluido cláusulas sometiendo las disputas al derecho suizo sin que ello haya sido objetado al inscribir el contrato.

IV. EL ESTADO Y LA JOINT-VENTURE.

A) CONTROL ESTATAL:

Ya hemos dicho que en Yugoslavia los medios de producción son de propiedad social. Ello quiere decir que, si bien la empresa no es dueña del capital en el sentido tradicional, tampoco hay propiedad estatal sobre las unidades económicas de autogestión. Por otra parte, tampoco hay planificación imperativa a nivel de la empresa y las unidades productivas reaccionan libremente a los requerimientos del mercado.

La Constitución Federal ha establecido un Servicio Nacional de Contabilidad encargado del control contable de las empresas. Dicha supervigilancia es aplicable a todas las empresas y no puede por lo tanto ser considerado discriminatorio contra aquellos que reciben inversión extranjera. El único requisito especial para estos últimos es el de llevar libros de contabilidad separados. Sin embargo, ni aún esta medida puede considerarse como discriminatoria puesto que los contratos de joint-venture entre empresas yugoslavas están sometidos al mismo tipo de limitaciones.

En resumen, con excepción del proceso de registro que se ha mencionado no existe ningún sistema discriminado de control estatal sobre empresas que reciben capital foráneo. Las limitaciones directas a la actividad de las empresas son escasas o inexistentes y éstos se desenvuelven respondiendo a los requerimientos del mercado.

B) GARANTIAS GUBERNAMENTALES:

Con el objeto de hacer el país más atractivo al inversionista extranjero, es frecuente que los gobiernos de las naciones importadores de capital ofrezcan ciertas garantías encaminadas a eliminar o disminuir riesgos no económicos. Se parte de la base que el inversionista debe recibir la seguridad de que su situación no se vea en el futuro perjudicada debido a un cambio en el régimen jurídico aplicable a su inversión. Estas garantías consisten usualmente en la inmutabilidad del régimen legal en materia de tributos, gastos de seguridad social, expropiaciones, etc., seguro contra riesgos políticos como son los daños provocados por insurrecciones, revoluciones, etc.

El Gobierno yugoeslavo no comparte este entusiasmo competitivo para asegurar la estabilidad y paz interna del país. El inversionista extranjero debe tomar la situación tal como es y asumir los riesgos correspondientes. Como consecuencia de ello el régimen jurídico de la inversión extranjera no contiene disposición alguna otorgando seguridades de ningún tipo. En lo relacionado con la inmutabilidad del régimen aplicable, se sostiene que Yugoslavia no puede ena-

jenar su derecho inalienable a ejercer en el futuro su soberanía mediante la renuncia a ejercer su potestad legislativa. Como Estado soberano, Yugoslavia no puede renunciar a ninguna de aquellas medidas que puedan significar algún riesgo político para el inversionista extranjero.

En lo referente a expropiación la situación es algo confusa. Un informe de OECD afirma que la Constitución Yugoslava no permite la nacionalización de las empresas. Aún cuando no hay normas que proteja específicamente de la expropiación de joint-ventures, se sostiene que el Consejo Ejecutivo Federal y la Asamblea Federal han apoyado principios que virtualmente excluyen tal posibilidad.

Esta opinión puede ser correcta en el sentido que no hay peligro de expropiación, pero desde un punto de vista jurídico tal afirmación no es del todo acertada. En efecto, la Constitución Yugoslava no prohíbe explícitamente la expropiación; su inconstitucionalidad se infiere, por lo tanto, del principio de la propiedad social de los bienes de producción: desde el momento en que no hay propiedad privada del capital la empresa no puede ser expropiada. En consecuencia, continúa el argumento, si la empresa nacional no puede ser expropiada tampoco lo puede ser el aporte de capital extranjero pues está confundido con el patrimonio de la empresa que lo recibe.

Sin embargo, aún cuando la Constitución no contiene normas referentes a la expropiación en su sentido tradicional, el Art. 15 de la misma señala;

“La organización económica de trabajadores no puede ser desposeída de estos derechos (aquellos referentes a los medios sociales de producción), ni pueden ser estos restringidos a menos que así lo requiera el interés general calificado por ley, de acuerdo con el procedimiento en ella establecido y con indemnización equivalente”.

Resulta claro que, aún cuando no se diga expresamente, estamos frente a una disposición que reglamenta las expropiaciones de empresas. Todos los elementos están presentes: privación de un derecho por la autoridad pública, necesidad de utilidad pública calificada por ley, procedimiento establecido en la ley e indemnización equivalente.

Aún más, el artículo 28 de la Constitución añade:

“Sujeto a las condiciones y procedimientos establecidos mediante ley federal, una organización económica puede ser disuelta si es incapaz de renovar sus medios de producción y otros medios de trabajo que emplee o de cumplir con sus obligaciones legales”.

Si las empresas nacionales están sujetas a las normas constitucionales arriba indicadas, el inversionista extranjero también puede enfrentar el eventual, aún cuando improbable, riesgo de expropiación puesto que su capital se encuentra incorporado al patrimonio de su contraparte.

Ya hemos visto que el contrato de joint-venture puede establecer que el inversionista extranjero tiene el derecho a la restitución en especie de bienes es-

pecíficos aportados a la operación conjunta. ¿Están estos bienes sujetos a las normas de expropiación antes dichas? Como en muchas otras materias relacionadas con la inversión extranjera, la legislación yugoeslava es algo confusa. Si la joint-venture es entre dos empresas nacionales es claro que la expropiación es procedente de conformidad a lo preceptuado en el Art. 15 de la Constitución. En efecto, tal norma es aplicable a "las organizaciones económicas de trabajadores" sin distinguir si sus actividades son realizadas separadamente o bajo la forma de un contrato de joint-venture.

Por el contrario, cuando los bienes específicos aportados bajo cláusula de restitución pertenecen a un inversionista extranjero la cuestión es más compleja. Todo depende del concepto que se tenga sobre la naturaleza del derecho de restitución. Si éste significa que el inversionista foráneo retiene la propiedad de los bienes y la contraparte nacional tiene sólo un derecho de uso y administración no hay posibilidad de expropiarlos bajo las disposiciones del Art. 15. En efecto, éste se refiere sólo a las organizaciones económicas de trabajadores y una empresa extranjera difícilmente puede ser catalogada como tal. Por otra parte, el artículo se refiere claramente a bienes de propiedad social y los bienes aportados no serán de propiedad social sino del aportante.

Por el contrario, puede también sostenerse que el aportante pierde la propiedad sobre los bienes. Habría en esta hipótesis una transferencia de dominio sujeta a las condiciones y restitución al terminar el joint-venture. En consecuencia, mientras el contrato está en vigencia estos bienes serían propiedad social. Si se acepta esta interpretación, el derecho de restitución sería sólo un derecho personal a demandar la restitución cuando termine el negocio. En consecuencia, estos bienes podrían ser sujetos a expropiación junto con el resto de los medios productivos explotados por la contraparte nacional.

El Gobierno Yugoslavo no proporciona ninguna garantía al inversionista extranjero pero, a su vez, tampoco prohíbe que éste busque y obtenga en su país algún tipo de garantías otorgadas por empresas privadas de seguro o por el propio gobierno. Así, la iniciativa del Presidente Nixon de hacer extensiva a inversiones de Yugoslavia la garantía sobre riesgos políticos a que usualmente tienen derecho los inversionistas americanos, fue calurosamente recibida por dicho país. Tal medida ha sido considerada como un claro mejoramiento de los vínculos políticos y económicos entre ambos países.

C) TRIBUTACION:

En materia tributaria es donde se nota una mejor diferencia de tratamiento entre la empresa nacional y el aportante extranjero. Sin embargo, tales diferencias no deben ser consideradas como un tratamiento discriminatorio sino como una consecuencia derivada de la necesidad de tener una estructura tributaria consistente con la organización socialista de la economía yugoeslava.

La empresa nacional paga un impuesto único de un 4% sobre el valor de su capital de trabajo. Por lo tanto no existe un tributo sobre las utilidades y el impuesto mencionado es más bien un interés que se paga por los bienes sociales de producción antes que una carga sobre la propiedad del capital que, como ya hemos dicho, no es de dominio privado sino social.

Desde el momento que el inversionista extranjero no usa directamente capital de propiedad social, no está sujeto al impuesto del 4% calculado sobre el valor de los bienes de producción. En reemplazo de ello, el artículo 64m) de la Ley Básica sobre Activo establece que las utilidades obtenidas por el socio extranjero en un contrato de joint-venture están sujetos a impuestos bajo ley federal y que su producido va al Gobierno Federal. La tasa de dicho tributo es de un 35% de las rentas obtenidas por la empresa extranjera como resultado de sus operaciones en Yugoslavia. Esta tasa se fija e independientemente del monto del ingreso sujeto al tributo y de la naturaleza del negocio conjunto.

El tributo a pagar está sujeto a las siguientes exenciones y reducciones:

a) El ingreso obtenido como interés por depósitos en un banco yugoslavo correspondiente a la parte de las utilidades que de acuerdo con la ley deben permanecer en el país, no está sujeto a tributación.

b) Si el inversionista extranjero deja en Yugoslavia una parte de sus utilidades superior al mínimo legal (20%), se le aplican las siguientes deducciones al impuesto.

Utilidades dejadas en el país (°)	Deducción (°°)
25%	15%
El tramo de 25% a 50%	30%
El tramo sobre 50%	50%

(°) Porcentaje sobre utilidad total.

(°°) Porcentaje sobre el impuesto a pagar.

Las deducciones arriba mencionadas son aplicables sólo si las utilidades permanecen depositadas, invertidas o reinvertidas por un período superior a diez años. Si el inversionista extranjero saca el dinero o vende su participación antes de cinco años no hay reducción de ningún tipo. Entre 5 y 10 años la reducción se reduce la mitad a los porcentajes señalados.

c) El impuesto puede tener deducciones adicionales dependiendo del lugar donde tenga efecto la inversión. La ley sobre utilidades que modifica en Febrero de 1968 para permitir deducciones especiales de las Repúblicas menos desarrolladas de la reducción (°). Como consecuencia de ello, la República de Montenegro

(°) Como es sabido Yugoslavia tiene un sistema federal de gobierno compuesto de Estados denominados Repúblicas. Dichas Repúblicas son Serbia, Eslovenia, Croacia, Macedonia, Montenegro y Bosnia-Herzegovina.

aprobó una ley reduciendo el impuesto a las utilidades en un 60% en su territorio, con lo cual la tasa se reduce al 14%. En lo referente al impuesto sobre las utilidades, éste se rebaja en un 90% a una tasa de 3,5%. Finalmente, cuando las utilidades son depositadas en un banco Montenegrino por un período no inferior a tres años la tasa del impuesto se rebaja en un 80% a un porcentaje de 7%.

En lo referente al impuesto a la renta pagado por los extranjeros empleados en joint ventures, la tasa es idéntica a los yugoeslavos. Sin embargo la base imponible es diversa pues tributan sólo sobre un 70% de su ingreso originado en Yugoslavia; el otro 30% está exento de impuesto.

D) REGLAMENTACION DE COMERCIO EXTERIOR:

Yugoeslavia es un país que ha sufrido severos problemas de comercio exterior en los últimos años. Con el fin de aliviar las presiones que sobre la economía crean los déficit de Balanza de Pagos, el Gobierno ha debido introducir restricciones a las operaciones de comercio exterior. Estas políticas influyen sobre los inversionistas foráneos de dos maneras: Primero, crean restricciones a la repatriación del capital y utilidades, y segundo, reducen las posibilidades de importación de insumos, especialmente materias primas y bienes de capital.

Medidas regulatorias de naturaleza restrictiva han sido adoptadas en las áreas siguientes:

a) Tasas de Cambio:

No obstante su sistema socialista, Yugoeslavia es miembro del Fondo Monetario Internacional. Como consecuencia de ello mantiene la equivalencia de su moneda pagada al dólar. Sin embargo, aún cuando el sistema establecido por el Fondo es de tasas fijas, la Carta de Breton Woods autoriza a sus miembros para que, siguiendo los procedimientos adecuados, puedan ajustar sus tasas de cambio en caso de "desequilibrios fundamentales" de Balanza de Pagos. Haciendo uso de esta facultad, Yugoeslavia ha devaluado el dinar en 1961, 1966 y 1971; como consecuencia de ello el dinar tiene aproximadamente un valor equivalente a la mitad de lo que tenía en 1961.

Estas devaluaciones son perjudiciales para los inversionistas extranjeros que deben repatriar en moneda dura utilidades ganadas en dinares, tienen deudas contraídas con instituciones financieras extranjeras o se encuentran desarrollando actividades productivas con un alto componente de insumos importados.

b) Disponibilidades de Divisas:

Ya hemos analizado el sistema aplicable a la remisión de capital y utilidades y las restricciones a que éstas se encuentran sometidas. También se señaló que la

autorización para utilizar un tercio de los ingresos por actividades exportadoras para repatriar utilidades ha aliviado la carga sobre la cuota de retención como única fuente de divisas para la remisión. Como consecuencia, repatriación de capital y utilidades o intereses y la importación de materias primas y bienes de capital no son en la actualidad tan excluyentes como en el pasado. A pesar de ello, el sistema sigue siendo de hecho restrictivo para aquellas industrias que emplean un alto componente importado.

c) Tarifas y otras reglamentaciones:

El uso de derechos aduaneros con fines proteccionistas o de Balanza de pagos en un recurso frecuentemente usado incluso por países hoy partidarios del "comercio libre" (*). Yugoslavia, un país con un desarrollo industrial iniciándose y problemas crónicos de comercio exterior, no podía ser una excepción y al año 1970 el promedio de derechos a las importaciones alcanzaba a un 24% incluyendo tarifas propiamente tales, impuestos de fronteras, sobretasas y otros. Sin embargo, tales derechos no pueden ser considerados como discriminatorios pues deben ser pagados por todos los importadores sin relación con su nacionalidad.

En relación con restricciones de carácter administrativo a las importaciones, los ingresos de joint-venture están en una situación de preferencia frente a los importadores normales. Ellos no están sujetos a gran parte de las restricciones administrativas a que otros importadores yugoeslavos deben sujetarse.

(*) Basta recordar la sobretasa de un 10% sobre las importaciones a Estados Unidos impuesta por el Presidente Nixon el 15 de agosto de 1971.