

Curso de Economía Política

(Continuación)

Párrafo 150.—Los «Mergers»

La técnica comercial moderna ha comprendido en la denominación de «Mergers» a toda fusión de intereses comerciales comunes, cualquiera que sea la forma legal que corresponda a dicha fusión.

Un «Merger», en consecuencia, puede estar representado por el grupo que forma una «Holding Company» con sus compañías subsidiarias, o bien por un grupo de diferentes compañías que han resuelto refundir sus capitales en una compañía única. (1)

Industrialmente, o financieramente, los mergers se efectúan por diversas razones, siendo las principales:

- 1) Disminuir una competencia ruinosa
- 2) Efectuar economías de explotación
- 3) Mantener el control de las materias primas
- 4) Mejorar el crédito
- 5) Simplificar las cargas financieras
- 6) Simplificar la distribución.

Pueden, naturalmente existir otras razones. Pero bastan las enumeradas para justificar la mayor parte de los «Mergers» más importantes de los últimos años. No hemos considerado, por cierto, el «monopolio» como un objetivo visible de merger, aunque, en muchos casos, constituye un objetivo invisible pero limitado a evitar la competencia más bien que a procurar un alza indebida de los precios. En el hecho, la única teoría industrial admitida hoy día en las empresas de monopolio es la de elevar el consumo reduciendo los costes. Esta teoría, aparte de las razones económicas naturales, ha sido forzada, en primer término, por la legislación «anti-trust» (ver § 147 y 148) y, en segundo, por el nuevo hecho económico de que *cada producto tiene un substituto*, cuyo mercado es posible por un determinado pre-

(1) La Compañía de Salitre de Chile constituyó un «Merger» de la industria salitrera, en el cual las compañías existentes canjearon sus acciones por valores emitidos por la Compañía fusionada.

cio del producto por substituir. Se comprende así que el «monopolio» de iniciativa privada no puede hoy día existir con las características que, hace ya bastante años, determinaron la legislación «anti-trust». En el hecho, sólo existen los monopolios del Estado, creados con propósitos tributarios, y los monopolios privados con participación del Estado en las utilidades.

Según cuáles sean las razones determinantes del «merger» este adopta formas más o menos definidas, clasificadas de un modo empírico como «verticales» u «horizontales».

Organización Vertical.—Un «merger» vertical tiene por objeto concentrar bajo una sola dirección, todo o parte de las actividades económicas que se desarrollan entre la obtención de las materias primas y la distribución final del producto elaborado. La organización Ford representa un proceso típico de integración vertical. En efecto, la Empresa Ford controla la siguiente serie de pequeñas empresas de producción:

- Explotación de Minas de Carbón
- Explotación de minas de hierro
- Explotación de minas de cobre
- Producción de coke
- Producción de acero
- Producción de alambre de cobre
- Producción de cemento
- Cultivo de algodón y lino
- Crianza de ganado
- Producción de tejidos de algodón, lino y lana
- Producción de cueros
- Producción de alcohol y benzol
- Producción de abonos sintéticos
- Producción de electricidad
- Explotación de ferrocarriles
- Explotación de líneas de navegación
- Fabricación de baterías
- Fabricación de vidrios
- Fabricación de papel
- Fabricación de cuero artificial
- Fabricación de motores
- Fabricación de partes de automóviles
- Fabricación de herramientas
- Fabricación de tractores
- Fabricación de aeroplanos
- Laboratorio de investigaciones
- Organización de agencias de distribución
- Organización de crédito a agentes distribuidores
- Organización de compañías de venta y armadura en el extranjero.

Posiblemente no sean éstas todas las diferentes actividades separadas de la organización Ford (1). Pero la lista indicada señala la teoría del «trust vertical», que consiste en el control de todas las actividades necesarias para obtener las materias

(1) El libro de Paul F. Gemwill, «The Economics of American Business», contiene una lista de 47 actividades diferentes de la organización Ford.

primas, transportarlas, transformarlas, combinarlas y distribuirlas. El «merger», en este caso, tiene por objetivo primordial reducir el precio de costo compitiendo con productos similares.

Organización Horizontal.—En este caso se combinan, bajo una sola dirección, diversas empresas que producen manufacturas o servicios similares. Como un ejemplo, hasta cierto punto contrario a la organización Ford, puede citarse la organización horizontal de la «General Motors Company», la cual controla las compañías productoras de las siguientes marcas de automóviles:

Chevrolet
 Buick
 Pontiac
 Oldsmobile
 Cadillac
 Oakland
 La Salle.

Varias de las marcas indicadas corresponden a Compañías separadas de la organización central o absorbidas por ésta.

Organización circular.—Este tipo de organización tiene por objeto producir o distribuir productos diferentes pero relacionados entre sí. Es el caso, por ejemplo, de la «General Foods Corporation», la cual distribuye las siguientes marcas de productos alimenticios:

Jell-O
 Sanka Coffee
 Instant Postum
 Baker's Cocoa Nut
 Ice cream Powder
 Log Cabin Maple Syrup
 Grape Nuts
 Hellman's Mayonnaise
 Diamond Crystal Salt
 «Certo»
 Calumet Baking Powder
 Post's Bran
 Minute Tapioca
 Swans Down Cake Flour
 Post Toasties
 Postum Cereal
 Maxwell House Coffee.

En muchos casos esta clase de organización puede ser independiente de la manufactura de los productos y especializarse en la distribución por cuenta de diversos fabricantes.

Organizaciones mixtas.—Las clasificaciones anteriores raras veces corresponden a la realidad ya que, en el hecho, toda gran organización es, a la vez, «vertical», «horizontal» y «circular». Para demostrarlo, basta sólo considerar las siguientes Compañías controladas por la «General Motors Corporation»:

Buick Motor Company
Cadillac Motor car Company
Chevrolet Motor Company of Bay City, Mich
Chevrolet Motor Company of California
Chevrolet Motor Company of Michigan
Chevrolet Motor Company of New York
Chevrolet Motor Company of Saint Louis
Chevrolet Motor—Ohio Company
General Motor of Canada
Canadian Products Ltd.
General Motor Truck Company
Oakland Motor Car Company
Olds Motor Works
Samson Traction Company
Brown-Lype—Chaparral Company
Dayton Engineering Laboratories Company
Dayton Wright Company
Delco Light Company
Harrison Radiator Corporation
Hyatt Beavings
Inland Manufacturing Company
Jaxon Steel Products
Klaxon Company
Lancaster Steel Products Corporation
New Departure Manufacturing Company
Renny Electric Division
United Motors Service Inc.
Northway Motor & Mfg. Company
Saginaw Products Company
Saginaw Malleable Iron Company
Delco Renny, Ltd.—London
General Motors Export Company
General Motors Ltd.—London
Hyatt, Ltd.—London
General Motors Acceptance Corporation
General Exchange Corporation
General Motors Building Corporation
General Motors Research Corporation
Modern Dwellings Ltd. (Canada)
Modern Housing Corporation
A. C. Spark Plug Company
Fisher Body Corporation
General Leather Company.

De cada una de estas Compañías subsidiarias, la «General Motors Corporation» posee el total, la mayoría, o el número suficiente de las acciones comunes necesarias para el control. La unidad administrativa general establece de hecho, con el conjunto de Compañías controladas, un «merger» que es a la vez horizontal, vertical y circular, ya que las actividades controladas se refieren a diferentes marcas de automóviles, materias primas, baterías, motores, aparatos de ignición y accesorios, edificación para oficinas y empleados de las diferentes Compañías, sucursales y filiales en el extranjero, laboratorios de investigación y organizaciones de crédito.

Evidentemente, el sistema de la General Motors no es tan «vertical» como el de Ford, ni éste es tan «horizontal» como el de la «General Motors», ni ambos son tan «circulares» como el de la «General Foods Corporation». Pero tampoco ninguna de esas tres organizaciones es absolutamente vertical, horizontal ni circular. En la práctica, cada organización se forma de acuerdo con las circunstancias reales del mercado nacional e internacional, con prescindencia de toda teoría de sistemas.

Párrafo 151.—Las «Empresas de Utilidad Pública»

La legislación y la teoría «anti monopolista» no ha podido dejar de reconocer la necesidad de eliminar del sistema de la libre competencia a determinadas actividades económicas comprendidas en la denominación general de «servicio de utilidad pública» («Public Utilities»).

Estos servicios comprenden, principalmente:

- 1) Ferrocarriles
- 2) Telégrafos
- 3) Teléfonos
- 4) Gas
- 5) Electricidad
- 6) Explotación de Puertos
- 7) Agua potable
- 8) Desagües

y se caracterizan por las circunstancias económicas siguientes:

- 1) Gran área de servicio
- 2) Monopolio natural en la zona de servicio
- 3) Gran capital inicial
- 4) Aumento constante del capital invertido
- 5) Necesidad de servicio permanente
- 6) Obligación del servicio a todo consumidor.

La naturaleza de estos servicios los coloca en el límite del concepto de explotación privada y explotación fiscal, representando así el punto de fusión entre los regímenes del *capitalismo* (explotación particular) y del *socialismo de Estado* (explotación fiscal).

Con respecto a ferrocarriles, la clasificación *por países* asigna mayoría a la explotación fiscal, pero en kilometraje (por efecto de los Estados Unidos) resulta una mayor extensión de explotación privada. Existen países, como el Canadá y Francia, en donde se mantienen a la vez sistemas privados y fiscales. La tendencia, sin embargo, lleva por el momento a la explotación fiscal.

Los telégrafos son fiscales en su mayoría, pero en teléfonos la mayoría es privada. En puertos domina la explotación fiscal y en gas y electricidad, la explotación privada. En agua potable y desagües, por tratarse de servicios restringidos por

lo general a una sola ciudad, domina la explotación municipal, pero en algunos casos combinada con intervención y capital fiscal.

En los casos de explotación privada de servicio de «utilidad pública» la tendencia, en todos los países, ha sido la de colocar estos servicios bajo una legislación especial en sus relaciones con el público. Esta legislación es aplicada por medio de *Comisiones* (en los EE. UU. la «*Interstate Commerce Commission*» para las empresas de transporte y las «*Public Utilities Commissions*» para las empresas de electricidad y gas) o de *Consejos* (en Francia, por ejemplo, el Consejo Superior de Ferrocarriles), que tienen por objeto establecer un control gubernativo de carácter permanente y técnico, es decir, desligado de la maquinaria política propia de los regímenes democráticos de Gobierno.

El referido control gubernativo se ejerce según ciertos principios fundamentales ya generalizados y aceptados en la legislación de la mayor parte de los países. Dichos principios pueden resumirse en la siguiente doctrina general:

- 1) En una determinada zona de consumo debe existir una sola empresa de servicio público, la cual se establece bajo una «concesión» gubernativa.
- 2) La empresa no puede rehusar servicio a un consumidor.
- 3) Las tarifas o precio del servicio prestado al público, deben ser autorizadas por el Gobierno Municipio, Consejo o Comisión.
- 4) Las tarifas deben aprobarse en tal forma que el producto neto de la explotación proporcione un interés racional sobre la valuación del capital invertido.
- 5) Por interés racional se entiende aquel que permite atraer nuevos capitales a la ampliación y mejoramiento de la empresa.
- 6) Por capital invertido se entiende, de un modo general, el costo de reproducción, menos la depreciación acumulada, de los bienes físicos empleados en el servicio público, más el capital suplementario de explotación («*working assets*»). (En algunos casos se reemplaza la valuación que exige el concepto anterior por un «capital reconocido» por el Gobierno o la Comisión respectiva de control, al cual, en los años sucesivos, se agregan las nuevas inversiones de capital y se deducen las depreciaciones, corrigiendo de tiempo en tiempo los efectos de variaciones circunstanciales).
- 7) Fiscalización de la Contabilidad para la verificación de los conceptos anteriores.

Se comprende que, junto a las limitaciones y obligaciones impuestas a las Compañías de servicio público, exista, en reciprocidad, una cierta responsabilidad gubernativa en relación con la estabilidad económica de dichas empresas, responsabilidad que a veces suele tomar la forma de una garantía fiscal sobre el capital invertido. Este hace que, en sentido social, las empresas de servicio público oscilen del régimen privado al régimen de Estado (Ferrocarriles de los Estados Unidos durante la Guerra), y del régimen de Estado al régimen privado (ferrocarriles luego después de la Guerra). Se trata, en realidad, de organizaciones colocadas en el límite que separa el capitalismo privado del socialismo de Estado, y que participa, por lo tanto, de las características de ambos sistemas económicos.

En esta clase de empresas la consolidación se produce en forma natural, pues el interés nacional tiende a reemplazar el interés local. Es así, por ejemplo, como el sistema del ferrocarril Pennsylvania, de los Estados Unidos, que aparentemente representa una organización rígida y compacta de 16,800 kilómetros de ferrocarril con una entrada anual de 700 millones de dólares y un activo de más de 2,000 millones de dólares, constituye en realidad una complicadísima combinación de Compañías

separadas que han integrado el sistema por medio de fusiones, adquisiciones de acciones, arrendamiento, asunción de deudas y otras formas diversas de control de las Compañías subsidiarias. La historia de la organización del sistema, y la composición del mismo, muestran el interesante proceso de transformación de conjunto de intereses locales en un gran sistema de importancia nacional.

Desde el año 1846, en que la Compañía del Pennsylvania fué organizada (los primeros 418 kilómetros entre Harrisburg y Pittsburg, fueron entregados al tráfico en 1854) se han reunido al sistema 35 Compañías de Ferrocarril por fusión de acciones, 14 por contratos de arrendamiento temporal y 12 por arriendo perpetuo (999 años). Igual proceso ha seguido la formación del New York Central (11,200 kilómetros), del «Southern Pacific» (22,000 kilómetros), del «Atchinson, Topeka & Santa Fé» (9,428 millas) y de todas las grandes organizaciones ferroviarias norteamericanas.

Más completa aun que en los ferrocarriles, ha sido la consolidación en servicios que, como los telégrafos y teléfonos, han estado menos influenciado por la tradición local. La «American Telephone & Telegraph Co.» (2) con un activo de 1,200 millones de dólares y un capital acciones de 1,000 millones, distribuído en forma que ningún accionista posee más del 1% del capital, representa el ejemplo clásico de concentración de intereses y Compañías privadas en un gran sistema que, aun bajo la forma de una sociedad anónima, guarda todas las características de una empresa organizada bajo un socialismo de Estado.

La consolidación de compañías de luz y fuerza, hecha posible por las transmisiones de electricidad a larga distancia, se produce actualmente con la misma celeridad con que, a fines del siglo pasado, se consolidaban las Compañías de Ferrocarriles.

En la explotación de empresas de agua potable y desagües domina el control gubernativo, especialmente municipal. En puertos se ha manifestado últimamente una tendencia hacia la creación de entidades de derecho público regidas por leyes especiales. Sin embargo, en los casos de puertos de extravío, donde no son necesarias grandes inversiones en molos de abrigo y malecones, subsiste todavía la explotación privada—(Londres, Nueva York).

Puede decirse, en resumen, que las empresas de utilidad pública siguen, como todas las sociedades anónimas, una tendencia natural hacia la consolidación, transformándose, de empresas de interés local, en entidades de interés nacional. Alcanzado este carácter, el control fiscal a que se encuentran sometidas, las hace fácilmente accesibles al socialismo de Estado y, a la inversa, cuando estos servicios son del Estado, son igualmente transformables en empresas privadas bajo el régimen de sociedad anónima sometido a la regulación fiscal.

(2) Esta Compañía controla la «Bell Telephone Company of Pennsylvania» y otras 12 grandes subsidiarias. Controla además la «Western Electric», Compañía productora de aparatos telefónicos.

(Continuará)