

SUBSIDIOS A LA EXPORTACION Y DELEGACION DE VENTAS

*Rafael Moner Colonques**

Este artículo estudia el efecto de los subsidios a la exportación sobre las decisiones de organización interna de la empresa, concretamente sobre la decisión de delegar ventas en un distribuidor independiente. El modelo abunda en la interrelación existente entre la política comercial y la política de competencia. En el contexto de un duopolio à la Brander y Spencer (1985), se demuestra que los subsidios a la exportación armonizan los intereses privados y sociales. Primero, sirven para eliminar un problema de dilema del prisionero; segundo, juegan el papel de incentivos a las ventas.

Palabras clave: *política comercial, subvenciones a la exportación, organización de la empresa, organización de las ventas, análisis teórico.*

Clasificación JEL: *F12, L22.*

1. Introducción

La mayoría de los trabajos de economía internacional no han considerado el hecho de que las decisiones empresariales se toman en un marco de relaciones jerárquicas. En este artículo se estudia el efecto de los subsidios a la exportación sobre las decisiones de organización interna de la empresa, concretamente sobre la decisión de delegar ventas en un distribuidor independiente.

Zeile (1993) documenta una tendencia actual de muchas empresas exportadoras al mercado norteamericano. Dichas empresas utilizan redes de venta directa para controlar la comercialización y distribución de sus productos. De hecho, tales decisiones parecen formar parte de una estrategia de más largo plazo consistente en la posterior apertura de plantas de

producción. Para resaltar aún más la importancia de las relaciones verticales en un contexto internacional, repárese en que aquellos países con abundancia de alguna materia prima a menudo restringen sus exportaciones en un afán por potenciar la producción local.¹

La literatura tradicional sobre política comercial, desarrollada en un contexto de mercados competitivos, no encuentra razones teóricas para la utilización de los subsidios a la exportación: la intervención no es una política óptima para pequeñas economías abiertas y, además, las exportaciones deberían gravarse si la eco-

¹ Un ejemplo relativamente reciente es el referente a la industria japonesa de ordenadores. Esta industria, con el apoyo de las autoridades gubernamentales, decidió limitar las exportaciones de semiconductores DRAM. Como la industria japonesa controlaba en torno al 80 por 100 del mercado mundial de semiconductores, dicha medida elevó el precio mundial de estos productos. En consecuencia, y debido al aumento de costes experimentado por sus competidores norteamericanos, las exportaciones japonesas de ordenadores aumentaron. Empresas verticalmente integradas, como Toshiba y NEC, vieron crecer sus beneficios tanto en el mercado de semiconductores, como en el de ordenadores.

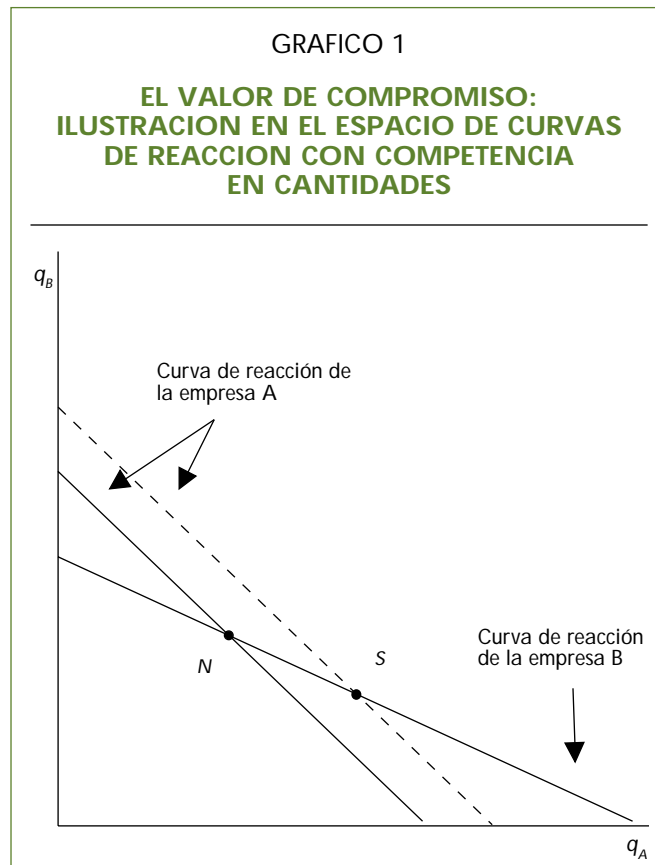
* Departamento de Análisis Económico. Universidad de Valencia.

nomía puede modificar los términos de intercambio. Sin embargo, los países, sin distinción, intervienen y las exportaciones se subsidian. Estas observaciones han encontrado justificación teórica con el desarrollo, desde finales de los años setenta, de la *nueva teoría del comercio internacional*. Esta literatura se fundamenta en los modelos de organización industrial, elaborada bajo supuestos de competencia imperfecta, y utiliza, por tanto, el instrumental analítico de la teoría de juegos.

El trabajo pionero de Brander y Spencer (1985) ilustró el argumento más conocido, y que de hecho suscitó no pocas críticas, acerca de la *política comercial estratégica*. Dos empresas, situadas en dos países distintos, exportan a un tercer mercado y compiten mediante la elección de la variable estratégica «cantidades». Los gobiernos eligen simultánea e independientemente los subsidios unitarios a la exportación, elección previa a la competencia entre los duopolistas. Un gobierno, mediante la elección de un subsidio positivo, consigue efectivamente disminuir el coste marginal de producción de su empresa. El nivel óptimo de subsidio permite a la empresa alcanzar mayor cuota de mercado y obtener los beneficios de líder de Stackelberg (véase el Gráfico 1).²

La conclusión es que la política comercial puede responder a motivos estratégicos. En particular, los subsidios a la exportación pueden desplazar beneficios de una empresa a otra. Este *efecto de desplazamiento de los beneficios* es posible en tanto en cuanto los gobiernos juegan *antes* de que las empresas compitan en el mercado. El carácter público e irreversible de la intervención le otorga valor de compromiso. Pero, claro, el otro gobierno también tiene un incentivo unilateral a intervenir por lo que el equilibrio final alcanzado es más competitivo que un equilibrio de Cournot estándar; existe un problema de dilema del prisionero, pues los niveles de bienestar de ambos países aumentarían con la colaboración.

² El punto *N* denota el equilibrio de Cournot estándar sin intervención. La elección de un subsidio unitario a la exportación positivo por parte del gobierno *A* queda reflejado por un desplazamiento hacia fuera de la curva de reacción de la empresa *A*. El equilibrio correspondiente es el equilibrio de Stackelberg, señalado por el punto *S*.



Debe señalarse que, al no poder afirmar que exista la teoría del oligopolio, las conclusiones de política comercial que se derivan pueden modificarse al variar los supuestos del modelo, léase, entre otros, la variable estratégica en que compiten las empresas, la estructura de oligopolio y la naturaleza del juego entre empresas o entre gobiernos. Así, Eaton y Grossman (1986) demuestran que si los duopolistas compiten *à la Bertrand*, la política comercial óptima requiere gravar las exportaciones. Ambos gobiernos intervienen colocando un impuesto y, aunque no hay efecto desplazamiento de los beneficios, la política comercial sirve propósitos estratégicos pues se producen ganancias para los duopolistas a costa de los consumidores. De hecho, el incentivo a gravar las exportaciones se refuerza si hay más de una empresa exportadora en alguno de los dos países. Con industrias oligopolísticas en ambos países,

ambos gobiernos intervienen de tal modo que las exportaciones del oligopolio menos concentrado se gravan y, en cambio, se subsidian las exportaciones del oligopolio más concentrado (Dixit, 1984).

Puede concluirse que los argumentos para el uso estratégico de los subsidios a la exportación son muy frágiles. Un cambio en la secuencia temporal del juego permite encontrar algunos casos favorables al uso de subsidios a la exportación. Carmichael (1987) y Gruenspecht (1988) suponen competencia en precios, pero el nivel del subsidio se determina con posterioridad a la firma del contrato de exportación. Nuevamente se obtienen subsidios positivos aunque en un contexto de competencia *à la* Bertrand. En un modelo en el que la decisión de subsidiar antes o después de que se produzca la competencia entre empresas se determina endógenamente, Neary (1991) demuestra que los subsidios a la exportación no son óptimos en un contexto de competencia en precios; reivindica los resultados de Eaton y Grossman (1986).

Esta breve digresión teórica no es baladí, pues conviene recordar que los subsidios a la exportación —excepto para el caso de productos agrícolas— están prohibidos por el GATT, actual Organización Mundial del Comercio. En realidad, la discusión anterior pone de manifiesto los fuertes incentivos que tienen los gobiernos a intervenir alterando la intensidad de la competencia. De hecho, nos conduce a los conflictos y/o complementariedades entre políticas microeconómicas. El objetivo actual de la política comercial, en un sentido amplio, es el avance sistemático hacia situaciones de libre comercio. Por otro lado, la política de competencia lucha por evitar la monopolización, la colusión y cualesquiera otras prácticas restrictivas de la competencia.³ Precisamente el análisis de las relaciones verticales, junto con la utilización de cláusulas de restricción vertical, pertenece al ámbito de la política de competencia. Normalmente, la intervención comercial contravendrá objetivos de política de competencia. Esto no hace sino recomendar la pro-

fundización en el estudio de políticas comerciales en un contexto de relaciones verticales.

Un canal de distribución queda definido por un productor y al menos un distribuidor en quien se delegan las ventas. Dicho canal está *integrado* si el productor es el agente que determina el precio final de venta del producto. En cambio, el canal está *separado* si la capacidad para fijar el precio reside en el distribuidor o distribuidores (delegación de ventas). Los primeros trabajos en la literatura sobre delegación estratégica estudian qué canales eligen los productores, esto es, si se obtienen equilibrios con integración o con separación. El principal problema que se suscita es el de la coincidencia o no de intereses dentro de la misma organización. En una estructura de oligopolio, Vickers (1985) demostró que dichos intereses coincidirán solamente en ciertos casos y que, además, cada productor tiene un incentivo unilateral a delegar ventas en un distribuidor independiente. Sin embargo, la delegación desemboca en una mayor competencia y en un problema de dilema del prisionero. Se puede recurrir de nuevo al Gráfico 1. La curva de reacción de la empresa A, que utiliza un distribuidor, se desplaza hacia fuera capturando mayor cuota de mercado; la empresa B también decide utilizar un distribuidor.

La conclusión del trabajo de Vickers (1985) depende del tipo de contrato entre cada productor y su distribuidor, de que los contratos sean observables e irreversibles, y de que la competencia sea en cantidades. El contrato estudiado es una tarifa en dos partes consistente en una cuota fija y una parte variable según la producción vendida. Bonanno y Vickers (1988) demuestran en un duopolio diferenciado y con competencia en precios que, aunque existen incentivos unilaterales a la delegación de ventas, ésta no es perjudicial para los productores, esto es, no hay situación de dilema del prisionero. La separación induce un comportamiento

³ Aunque quizá no menos importante, la política industrial, encargada de aspectos relativos a fallos de mercado y ajustes estructurales, queda supeditada a la política de competencia en el marco del Tratado de Amsterdam.

⁴ Recientemente, la Comisión ha publicado un *Green Paper on Vertical Restraints* (enero de 1997). Aunque los modelos teóricos que pueden construirse son diversos y los nombres que pueden tomar las cláusulas de restricción vertical son variados, el énfasis debe ponerse en el efecto de dichas cláusulas sobre la intensidad de la competencia, sea rivalidad dentro de la marca o sea rivalidad entre marcas.

menos agresivo por parte del rival disminuyendo la intensidad de la competencia.⁴ Estos resultados son igualmente válidos para el caso de relaciones verticales entre propietario y gerente en tanto en cuanto se verifiquen las condiciones antes mencionadas (véase Fershtman y Judd, 1987; Sklivas, 1987). Recientemente, Irmén (1998) ofrece una revisión de la literatura sobre relaciones verticales y el valor de compromiso realmente notable. Concluyendo, la separación o delegación de ventas combinada con una tarifa en dos partes puede ser una decisión estratégica provechosa. Esto es así dado el valor de compromiso asociado a contratos que son públicos e irreversibles.⁵

Existen algunas contribuciones que sí tienen en cuenta relaciones de tipo vertical en un contexto de oligopolio internacional, como por ejemplo los artículos de Brander y Spencer (1988), Das (1997), Horn *et al.* (1995), Moner-Colonques (1997) y Spencer y Jones (1992). Todos ellos suponen la existencia de relaciones verticales; ninguno de ellos considera *endógena* la decisión de delegar ventas en un oligopolio internacional. Este artículo considera el papel de los subsidios a la exportación en un juego con varias etapas en el que los duopolistas deciden la posible delegación de ventas en un distribuidor independiente. Los subsidios a la exportación pueden servir: a) para desplazar beneficios (por ejemplo, Brander y Spencer, 1985); b) para promover la concentración en industrias verticalmente relacionadas (por ejemplo, Venables, 1996); c) como instrumentos que señalizan la competitividad de las empresas (por ejemplo, Collie y Hviid, 1993); d) para facilitar la cooperación o colusión (por ejemplo, Gruenspecht, 1988); e) e incluso pueden guardar una cierta equivalencia con políticas de subsidios a la I+D (por ejemplo, Spencer y Brander, 1983). Aquí se identifican dos funciones adicionales: primero, eliminan un problema de dilema del prisionero, un resultado bastante común en la literatura sobre

delegación estratégica y, segundo, juegan el papel de incentivos a las ventas en estructuras verticales.

El artículo se organiza del siguiente modo. En el siguiente apartado describiremos el modelo teórico. A continuación se presenta el equilibrio del juego sin y con subsidios a la exportación. El artículo finaliza con unas breves conclusiones.

2. El modelo

Consideremos un modelo *à la* Brander y Spencer (1985) para concentrarnos exclusivamente en motivos estratégicos. Las empresas, 1 y 2, están situadas en países distintos y exportan su producción a un tercer mercado. El comportamiento de dichas empresas se modeliza como un sencillo duopolio de Cournot con producto homogéneo. Por motivos de exposición, se supondrá una demanda (inversa) lineal y costes marginales constantes. Se va a estudiar el efecto de los subsidios a la exportación sobre la elección de la organización interna de las empresas.

De hecho, estamos interesados en la solución —equilibrio perfecto en subjuegos— del siguiente juego en tres etapas. En la primera etapa los gobiernos deciden simultánea e independientemente los subsidios a la exportación. El valor de los subsidios es conocimiento común antes de que tenga lugar la segunda etapa en la que cada empresa decide, simultánea e independientemente, entre integración o separación. Si elige separación (delegación de ventas) también fija los términos de pago, esto es, la cuota fija y el precio al detalle. Todas estas elecciones son conocimiento común antes de que los duopolistas compitan en cantidades en la última etapa del juego. Cada productor solamente puede contratar a un distribuidor y éste solamente vende el *output* de un productor. Para establecer conclusiones, se comparará el equilibrio perfecto en subjuegos del juego sin y con subsidios a la exportación.

Para una demanda inversa $P = a - bq_1 - bq_2$, donde q_i denota la cantidad correspondiente a la empresa i , $i = 1, 2$, costes margi-

⁵ Obsérvese que una tarifa en dos partes se considera como una restricción vertical, pues la cuota fija sirve para transferir rentas desde el distribuidor al productor. Además, se está considerando una cláusula de exclusividad, mutua pues cada productor únicamente delega ventas en un distribuidor y éste sólo comercializa el bien de un productor.

nales c , y una tarifa en dos partes, siendo F_i la cuota fija y w_i el precio al detalle, las expresiones de los pagos o beneficios de cada productor, Π_i^P y distribuidor, Π_i^D se escriben como:

$$\Pi_i^P = (w_i - c) q_i + F_i; \quad \Pi_i^D = (\alpha \cdot bq_1 - bq_2 - w_i) q_i \equiv F_i \quad i = 1,2 \quad [1]$$

Los superíndices P y D se refieren a productor y distribuidor, respectivamente. El productor establece, en equilibrio, una cuota fija igual a los beneficios del distribuidor. De este modo, los pagos del productor recogen directamente los pagos de la estructura vertical. En el caso de integración se tiene que resolver un duopolio de Cournot estándar. En los casos asimétricos de elección (integración, separación), la competencia en cantidades en la tercera etapa del juego se produce entre un productor y un distribuidor de modo que se resuelve un duopolio con distintos costes marginales.

En el caso en que se utilicen subsidios a la exportación, los pagos, a los que añadimos los del gobierno, G_p , se convierten en:

$$\begin{aligned} \Pi_i^P &= (w_i - c + s_i) q_i + F_i; & \Pi_i^D &= (\alpha \cdot bq_1 - bq_2 - w_i) q_i \equiv F_i \\ G_i &= \Pi_i^P \cdot s_i q_i & i &= 1,2 \end{aligned} \quad [2]$$

donde s_i denota el subsidio unitario a la exportación.

3. Subsidios a la exportación y tarifas en dos partes

Veamos primero el juego sin subsidios a la exportación. Se resuelven los subjuegos correspondientes para escribir los pagos de cada celda del juego en forma normal recogido en el Esquema 1. Todos los pagos están multiplicados por $A = (a - c)^2/b$.

El equilibrio de Nash del juego es (separación, separación); el precio al detalle de equilibrio es menor que el coste marginal de producción; la delegación de ventas es individualmente provechosa pero no lo es colectivamente, hay un dilema del prisionero. Este resultado aparece en Vickers (1985, pp. 146). Irmen (1998, pp. 343) señala que este resultado se verifica siempre que las variables en la última etapa del juego sean sustitutos estratégicos, es decir, el beneficio marginal de una

ESQUEMA 1				
JUEGO DE LOS PRODUCTORES SIN SUBSIDIOS A LA EXPORTACION				
(El equilibrio de Nash es separación, separación)				
P_1/P_2	Integración		Separación	
Integración.....	.11	.11	.06	.13
Separación13	.06	.08	.08

empresa varía positivamente con aumentos en el nivel de la variable elegida por el rival. El efecto estratégico de la delegación radica en que la mejor elección por parte de un productor es contratar a un distribuidor, dado que el productor rival no delega ventas. El productor induce un mayor esfuerzo vendedor sobre su distribuidor fijando un precio al detalle menor que el coste marginal, que no es sino el coste del productor rival. La curva de reacción de la empresa que delega ventas se desplaza hacia fuera, capturando mayor cuota de mercado (véase el Gráfico 1). Esto es, la separación induce un comportamiento más agresivo en el mercado que la integración. Los beneficios obtenidos por el distribuidor son transferidos a continuación al productor a través de la cuota fija. Como el productor rival opera del mismo modo, se concluye que la delegación de ventas es provechosa individualmente. Colectivamente sería preferible la integración, con la que ambos productores obtendrían mayores pagos. Lógicamente, al ser más competitivo el equilibrio resultante, los consumidores mejoran pues el precio es menor.

Consideremos ahora el juego en el que los gobiernos utilizan subsidios a la exportación. Procediendo de un modo similar, se tiene que resolver el juego cuyos pagos aparecen en el Esquema 2.

Así, los pagos correspondientes a la celda en que ambas empresas eligen integración no son más que los obtenidos por Brander y Spencer (1985), que es la estructura supuesta en su modelo. En el juego que aquí se presenta, la decisión sobre inte-

gración y delegación es endógena y los subsidios a la exportación pueden modificarla. De hecho, el equilibrio de Nash de la figura tres es (Integración, Integración), con lo que, respecto del caso anterior, *se concluye que los subsidios a la exportación eliminan el problema de dilema del prisionero*. En realidad, los subsidios a la exportación han actuado favorablemente tanto para las empresas como socialmente. Queda reivindicado el resultado de Brander y Spencer (1985) en un contexto en el que las empresas pueden decidir su estructura organizativa.

Para comprender mejor por qué la política comercial estratégica en forma de subsidios incentiva la integración, es oportuno analizar qué ocurre en las celdas asimétricas. El gobierno cuya empresa elige separación fija un subsidio igual a cero mientras que el gobierno cuya empresa elige integración fija un subsidio a la exportación positivo. En otras palabras, los efectos estratégicos asociados a la política comercial y a la delegación de ventas no se acumulan. De hecho, el primero de ellos es el que domina desde el punto de vista de la empresa.

Ahora es lícito preguntarse hasta qué punto son válidas las conclusiones anteriores. Se ha analizado también el caso de contratos lineales, esto es, que incluyan solamente el precio al detalle. Ambos duopolistas eligen integración en el equilibrio de Nash del juego sin subsidios, resultado que corresponde a un dilema del prisionero. Los subsidios a la exportación incentivan la delegación de ventas eliminando, de nuevo, el problema de dilema del prisionero. De hecho, esta propiedad de la política comercial estratégica se mantiene en tanto en cuanto las variables de elección en la última etapa del juego sean sustitutos estratégicos.

Supongamos que las empresas están compuestas por una estructura productor-distribuidor. En este contexto, ¿tienen los gobiernos un incentivo unilateral a intervenir? La respuesta es afirmativa; los subsidios a la exportación llevan a cabo el efecto desplazamiento de beneficios ya mencionado. Concretamente, el nivel de los subsidios es *menor* que en el caso de empresas integradas. Antes de finalizar, repárese en que la posibilidad de implementar un determinado tipo de contrato depende de que los productores puedan observar o no tanto las cantidades vendi-

ESQUEMA 2

**JUEGO DE LOS PRODUCTORES
CON SUBSIDIOS A LA EXPORTACION.
(El equilibrio de Nash
es integración, integración)**

P_1/P_2	Integración	Separación
Integración.....	.16 .16	.25 .06
Separación06 .25	.09 .09

das como los beneficios del distribuidor. Si solamente pueden verificar los beneficios, entonces el productor solamente puede colocar una cuota fija a su distribuidor. El modelo propuesto permite distinguir entre un subsidio a la producción y un subsidio a las ventas. Pues bien, no es difícil comprobar que el subsidio de equilibrio fijado por los gobiernos es igual al precio al detalle de equilibrio cuando no se utilizan subsidios. Se concluye que, en este escenario, *los subsidios a la exportación juegan el papel de incentivos a las ventas*. Recuérdese que los precios al detalle sirven para controlar la intensidad de la competencia mientras que las cuotas fijas extraen beneficios de los distribuidores.

4. Conclusiones

Está ampliamente aceptado que subsidiar las exportaciones es, de uno u otro modo, injusto. No es menos cierto que en un contexto de oligopolio los gobiernos tienen fuertes incentivos a intervenir, en un intento por mejorar la posición estratégica, competitiva, de sus empresas. El papel desempeñado por los subsidios a la exportación es muy variado y existen algunas contribuciones que consideran relaciones verticales en un oligopolio internacional. Sin embargo, y por lo que conocemos, nuestro modelo es el primer trabajo que ha analizado el efecto de los subsidios a la exportación sobre la decisión de las empresas entre integración o separación. Desde un punto de vista teórico, los subsidios a la exportación eliminan un problema de dilema del prisionero. Además, y en un contexto de estructura produc-

tor-distribuidor, los subsidios a la exportación juegan el papel de incentivos a las ventas.

Lógicamente, el modelo podría extenderse a consideraciones de diferenciación de producto, competencia en precios, estructuras de oligopolio, y otros contratos, incluyendo posiblemente distintas cláusulas de restricción vertical. En realidad, nuestro propósito no ha sido otro que el de motivar el análisis de la interrelación entre políticas microeconómicas, la política comercial y la política de competencia, de sus conflictos y también de sus complementariedades. Existe la tentación de utilizar estas políticas como sustitutivas, especialmente en lo relativo a medidas anti-dumping, para así favorecer a las empresas nacionales. Por otro lado, una mayor permisibilidad hacia las importaciones disminuye la necesidad de control de la competencia. Los interesantes resultados obtenidos sugieren precisamente la profundización en esta línea de investigación.

Referencias bibliográficas

- [1] BONANNO, G. y VICKERS, J. (1988): «Vertical Separation», *Journal of Industrial Economics*, 36, 257-265.
- [2] BRANDER, J. y SPENCER, B. (1985): «Export Subsidies and International Market Share Rivalry», *Journal of International Economics*, 18, 83-100.
- [3] BRANDER, J. y SPENCER, B. (1988): «Unionized Oligopoly and International Trade Policy», *Journal of International Economics*, 24, 217-234.
- [4] CARMICHAEL, C. M. (1987): «The Control of Export Credit Subsidies and its Welfare Consequences», *Journal of International Economics*, 23, 1-19.
- [5] COLLIE, D. y HVIID, M. (1993): «Export Subsidies as Signals of Competitiveness», *Scandinavian Journal of Economics*, 95, 327-339.
- [6] DAS, S. (1997): «Strategic Managerial Delegation and Trade Policy», *Journal of International Economics*, 43, 173-188.
- [7] DIXIT, A. (1984): «International Trade Policy for Oligopolistic Firms», *Economic Journal Conference Papers*, 1-16.
- [8] EATON, J. y GROSSMAN, G. (1986): «Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly», *Quarterly Journal of Economics*, 101, 383-406.
- [9] FERSHTMAN, C. y JUDD, K. (1987): «Equilibrium Incentives in Oligopoly», *American Economic Review*, 77, 927-940.
- [10] GRUENSPECHT, H. K. (1988): «Export Subsidies for Differentiated Products», *Journal of International Economics*, 24, 331-344.
- [11] HORN, H.; LANG, H. y LUNDGREN, S. (1995): «Managerial Effort Incentives, X-Inefficiency and International Trade», *European Economic Review*, 39, 117-138.
- [12] IRMEN, A. (1998): «Precommitment in Competing Vertical Chains», *Journal of Economic Surveys*, 12, 333-359.
- [13] MONER-COLONQUES, R. (1997): «Delegation and International Oligopoly», *Revista Española de Economía*, 14, 269-286.
- [14] NEARY, P. (1991): «Export Subsidies and Price Competition», en *International Trade and Trade Policy*, editado por E. HELPMAN y A. RAZIN, The MIT Press.
- [15] SKLIVAS, S. (1987): «The Strategic Choice of Managerial Incentives», *Rand Journal of Economics*, 18, 452-458.
- [16] SPENCER, B. y BRANDER, J. (1983): «International R&D Rivalry and Industrial Strategy», *Review of Economic Studies*, 50, 707-722.
- [17] SPENCER, B. y JONES, R. (1992): «Trade and Protection in Vertically Related Markets», *Journal of International Economics*, 32, 31-55.
- [18] VENABLES, A. (1996): «Equilibrium Location and Vertically Linked Industries», *International Economic Review*, 37, 341-359.
- [19] VICKERS, J. (1985): «Delegation and the Theory of the Firm», *Economic Journal*, Conference Supplement, 138-147.
- [20] ZEILE, W. J. (1993): «Merchandise Trade of US Affiliates of Foreign Companies», *Survey of Current Business*, October, 52-65.