

**EL COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS  
DETERMINANTES POLÍTICOS: UNA REVISIÓN DE LA  
LITERATURA**

**INTERNATIONAL TRADE AND ITS POLITICAL  
DETERMINANTS:  
A REVIEW OF THE LITERATURE**

Rodrigo Alfonso Burgoa Terceros\*

**Resumen:**

El presente trabajo realiza una revisión de la literatura respecto a los determinantes políticos del comercio internacional. Para ello, se identifican los estudios que analizan variables políticas como determinantes del flujo comercial entre países. Como resultado de dicha revisión, se halla que se han considerado cinco determinantes políticos: i) democracia compartida, ii) sistema democrático, iii) alianzas, iv) relaciones diplomáticas y v) posición de partidos políticos. En el caso de la democracia compartida, relaciones diplomáticas y partidos políticos, el efecto sobre el comercio es claro. En cambio, se requieren mayores estudios para comprender totalmente el efecto

---

\* Docente de la Universidad Católica Boliviana “San Pablo”  
Contacto: r.burgoa.t@gmail.com

del sistema democrático y las alianzas. Por último, también es importante ampliar el estudio a otros determinantes políticos que aún no fueron considerados.

**Palabras clave:** Determinantes políticos, comercio internacional, democracia, alianzas, relaciones políticas, partidos políticos

**Código JEL:** B27, F14, F59

### **Abstract**

This paper reviews the literature regarding the political determinants of international trade. To do this, studies that analyze political variables as determinants of the trade flow between countries are identified. As a result of this review, it is found that five political determinants have been considered: i) shared democracy, ii) democratic system, iii) alliances, iv) diplomatic relations and v) position of political parties. In the case of shared democracy, diplomatic relations and political parties, the effect on trade is clear. Instead, further studies are required to fully understand the effect of the democratic system and alliances. Finally, it is also important to extend the study to other political determinants that have not yet been considered.

**Keywords:** Political determinants, international trade, democracy, alliances, political relations, political parties

**JEL Code:** B27, F14, F59

Fecha de recibido: 29 noviembre de 2022

Fecha aceptado: 17 diciembre de 2022



# 1. Introducción

El análisis del comercio internacional y de sus determinantes ha sido objeto de estudio de una gran cantidad de investigaciones. En la mayoría de ellas, se ha puesto única atención a las variables económicas. Por ese motivo, en la actualidad, quedan pocas dudas respecto al modo en el cual el tamaño de una economía o el tipo de cambio real afecta al flujo comercial de un país. A diferencia de dichos determinantes económicos, la relación del comercio internacional con otras variables – como las políticas – aún se encuentra poco desarrollada.

Precisamente, en relación a los determinantes políticos, recién en las últimas décadas se ha visto la divulgación de estudios empíricos que prestan atención al tema. De hecho, las primeras publicaciones datan de los últimos decenios del siglo XX. Principalmente, se enfocaron en la relación de dos fenómenos de dicha década: la democratización de los países y la liberalización del comercio internacional. Por ese motivo, un importante número de trabajos referentes a factores políticos se enfocan en el rol de la democracia para el comercio. Los hallazgos suelen generar cierto consenso; sin embargo, todavía persisten algunas dudas sobre los mismos.

Sin embargo el análisis de las variables políticas no culminó ahí. El estudio de la democracia y el comercio fue el punto de partida para que los académicos analicen las relaciones de otros factores políticos con el comercio internacional. Es de esa forma que también se comenzó a prestar atención al papel de las alianzas y afinidades políticas el comercio entre naciones. A

diferencia de las instituciones democráticas, en este caso existe menos consenso en las conclusiones.

Finalmente, un último grupo de estudios ha puesto atención a la posición política de los partidos gobernantes y sus implicaciones en la política comercial y – el flujo comercial – de un país. En este caso, las investigaciones son menos numerosas y homogéneas. Esta situación lleva a que las conclusiones sean más diversas.

Sin duda, como se puede notar, el estudio de los efectos de las variables políticas sobre el comercio internacional aún está en desarrollo. Sin embargo, es necesario conocer los hallazgos encontrados hasta el momento. De ese modo, se podrá comprender mejor el comportamiento del comercio internacional y permitirá a los hacedores de política a tomar mejores decisiones en pos de las economías de sus países. En adición, se constituirá en un punto de partida para futuros trabajos sobre este eje temático. Por los motivos mencionados, es preciso sistematizar y discutir las conclusiones alcanzadas hasta el presente.

Para dicho cometido, se plantean cinco secciones para el presente trabajo. Inicialmente, se explican los resultados de los estudios sobre las instituciones democráticas. A continuación, se hace el mismo ejercicio respecto a las alianzas y relaciones políticas. Posteriormente, se exponen los resultados de la revisión de literatura sobre la posición política del partido gobernante. Luego, con base en los hallazgos de las anteriores secciones, se realiza la discusión de la relación de cada determinante político con el comercio internacional. Por último, se presentan las conclusiones del tema.

## **2. Instituciones democráticas**

Como se mencionó previamente, el estudio de la democracia como determinante del comercio internacional fue más frecuente luego de la ola de democratización y liberalización de comercio que comenzó a registrarse en la década de los ochenta del siglo XX. Desde ese entonces, se pueden aglutinar los trabajos de investigación sobre el tema en dos grupos. Un primer conjunto se dedicó a indagar la relación entre la similitud de las instituciones políticas de los países y su flujo comercial bilateral. En el segundo grupo de estudios, se prestó atención al efecto de la democracia a la liberalización del comercio internacional.

### **2.1. La democracia como factor común**

En este caso, la idea de la similitud en las instituciones políticas sigue un razonamiento similar al manejado con algunas variables culturales o geográficas. Así como se ha utilizado la idea de que el hecho de tener frontera, idioma e historia común incrementa el flujo comercial entre dos naciones, se propone que dos países democráticos transan más entre sí por tener instituciones políticas comunes. A continuación, se presentan los estudios que prestan atención a dicha temática.

El primero de los estudios sobre ese enfoque corresponde a Dixon & Moon (1993). En él, los autores consideran a los flujos económicos internacionales como un componente cada vez más importante para las relaciones internacionales. Pese a dicha relevancia, los autores afirman que no se ha estudiado a fondo los determinantes del comercio internacional, pues se ha

ignorado del análisis a las variables políticas. Por ese motivo, en su trabajo de investigación, se dedican a estudiar la similitud en los sistemas políticos y la similitud en la orientación de la política exterior. En ambos casos, los autores sostienen que una mayor similitud lleva a incrementar el flujo comercial entre los países.

Para contrastar su hipótesis, Dixon & Moon (1993) toman en cuenta las exportaciones de Estados Unidos hacia 76 países en un período de 18 años, desde 1966 hasta 1983. Con base en esos datos, relacionan las variables mediante un modelo de gravedad. Empero, previamente, las variables políticas son operacionalizadas mediante la apertura de las estructuras institucionales del importador y el índice de democracia desarrollado por Gurr, Jagers, & Moore (1989). Los resultados confirman las hipótesis de los autores. Es decir, los exportadores estadounidenses han tenido gran éxito en ingresos en mercados de países donde existe una alta semejanza en el sistema político y política exterior, respecto a Estados Unidos.

Aunque utilizan una muestra más grande, Bliss & Russett (1998) llegan a conclusiones similares que el estudio anterior. Sostienen que los regímenes democráticos se comprometen en menos conflictos bélicos que otros tipos de regímenes. Empero, no es la única consecuencia de la democracia, pues los autores también identifican un mayor flujo comercial entre naciones democráticas. Para contrastar ese planteamiento, construyen un modelo de gravedad que tome en cuenta el tipo de sistema político, el idioma oficial, la apertura comercial, la existencia de alianzas, el tamaño de las economías y la distancia entre países.

Respecto a la muestra utilizada, se manejan 882 pares de países entre 1962 y 1989. Complementariamente, se trabaja con 1042 pares de naciones entre 1973 y 1989. Se hace dicha distinción de datos debido a la disponibilidad de los mismos. En cuanto a los resultados, en primer lugar, los autores hallan que las variables políticas y culturales añaden un alto grado de explicación en comparación con la ecuación de gravedad original<sup>2</sup>. En segunda instancia, se encuentra que, efectivamente, los países con sistema democrático comercian más entre ellos.

En el mismo año, es importante mencionar el documento producido por Morrow, Siverson, & Tabares (1998). Los autores presentan tres hipótesis sobre el efecto de variables políticas sobre el flujo comercial. La primera está referida a la similitud de intereses entre países y al flujo comercial; se esperaría que la relación entre ambas variables sea directa. El segundo planteamiento está asociada con la democracia y el flujo comercial; los países con regímenes democráticos comercian más entre sí. Por último, el tercer argumento relaciona las alianzas con el comercio internacional; si dos países son aliados, se esperaría que el flujo de comercio sea mayor entre ellos.

Para comprobar los argumentos anteriores, los autores examinan flujos comerciales de las principales potencias durante el período 1907-1990. Asimismo, relacionan las variables políticas con el comercio internacional a través de la ecuación gravitacional. Los resultados muestran que, efectivamente, tanto la democracia conjunta como la existencia de intereses

---

<sup>2</sup> El planteamiento inicial de la ecuación de gravedad solo considera los tamaños de las economías y la distancia entre ellas.



comunes incrementan el comercio entre un par de países. Sin embargo, la tercera hipótesis no se cumple; dicho de otro modo, las alianzas entre naciones no son suficientes para aumentar su flujo de comercio bilateral.

Ya en el siglo XXI, Zhou (2010) se pregunta respecto a los factores que determinaron el importante ascenso del comercio internacional luego de la Segunda Guerra Mundial. En ese sentido, analiza el rol de distintas variables – geográficas, políticas, culturales y económicas – sobre el flujo comercial de los países. Para ese cometido, se basa en una ecuación de gravedad ampliada; es decir, que incluye todos los tipos de variables mencionados.

En cuanto a los datos utilizados, la muestra consiste en los flujos bilaterales de 174 países durante el período 1950-2000. En el caso de los factores políticos, se incluye una variable referente al tipo de régimen político de los países; si son democráticos o no. Los resultados muestran que los países democráticos comercian más entre ellos. Sin embargo, la autora encuentra efectos más importantes en los factores geográficos y culturales.

## **2.2. Democratización y liberalización del comercio**

Respecto al segundo grupo de estudios; como se mencionó en líneas anteriores, prestan atención a la relación entre la democracia y la liberalización del comercio. En este caso, el argumento para establecer dicha relación consiste en la menor probabilidad de establecer trabas comerciales que beneficien a un sector. Ello se debe a la existencia de representaciones políticas de distintos grupos de la sociedad que pueden impedir dichas trabas. Al respecto, existe menos coincidencia sobre dicha relación.

De hecho, el primer estudio sobre el tema, que corresponde a Verdier (1998), plantea lo contrario. Más allá de que la democracia tenga como objetivo el libre comercio, la expansión democrática por el mundo no lleva necesariamente a una reducción en las políticas proteccionistas de los países. El motivo de tal afirmación es que la convergencia democrática crea perfiles idénticos de poder entre los países. Aquello llevaría a que los regímenes tiendan a empoderar a las mismas clases de productores; lo cual – tomando en cuenta la ventaja comparativa y la dotación de factores – beneficia tanto al libre comercio como al proteccionismo.

Para solventar el planteamiento anterior, el autor estudia dos épocas de libre comercio. El primero abarca las décadas de los sesenta y setenta del siglo XIX y el segundo considera desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta el presente. Mediante una aproximación institucional de las teorías comerciales, el autor concluye que el efecto positivo de la democratización de los países sobre el libre comercio dependerá de la dotación de factores de las naciones y del tipo de comercio – intra industrial o inter industrial – que prime en la economía.

En contraste, Milner (1999) llega a conclusiones opuestas. La autora parte observando la tendencia a liberar el comercio que comenzó en 1980 en muchos países. Con base en dicha observación, se pregunta el modo en el cual las teorías existentes de política comercial justifican ese fenómeno. Para responder a esa pregunta, la autora identifica tres posibles explicaciones. La primera sostiene que mayor libre comercio se debió a un cambio en las preferencias de los actores domésticos, sean grupos sociales o líderes

políticos. La segunda pone énfasis en los cambios de las instituciones políticas. Por último, la tercera presta especial atención a los cambios en el sistema político internacional.

Luego de examinar a los tres grupos de teorías, la autora concluye que grandes cambios en las instituciones políticas fueron necesarias para el tipo de liberalización comercial que se registró. En ese sentido, dicho cambio institucional fue la democratización que ocurrió desde la década de los ochenta del siglo XX. Más allá de dicha explicación, también halla en el cambio de preferencias y la influencia de las instituciones internacionales explicaciones complementarias para el libre comercio.

En el último año del siglo XX, apareció el trabajo de Mansfield, Milner, & Rosendorff (2000). En primer lugar, observan la escasa investigación respecto a las instituciones políticas y sus efectos sobre el comercio internacional. Por ese motivo, los autores se dedican a analizar el tipo de régimen y la política comercial de una nación. Más en específico, buscan determinar si regímenes autocráticos o democráticos llevan a diferentes políticas comerciales.

Para contrastar su hipótesis, consideran una muestra que abarca el período entre 1960 y 1990. Asimismo, se basan en la ecuación de gravedad para relacionar las variables de interés. Respecto a ellas, la aproximación de la variable de democracia se realiza mediante el índice construido por Gurr, Jagers, & Moore (1989); por su parte, la correspondiente a la variable de política comercial se aproxima mediante el flujo comercial bilateral entre países. Los resultados muestran que las democracias pueden llevar a barreras

comerciales más bajas si la legislación proteccionista requiere con la ratificación de otro poder, como el ejecutivo.

En otro trabajo sobre el tema, Milner & Kubota (2005) ponen atención en dos fenómenos ya mencionados: la liberalización de la política comercial y la democratización de los países. De acuerdo a las autoras, dichos fenómenos tienen una relación de causalidad. La democratización del sistema político reduce la habilidad de los gobiernos de usar las barreras comerciales como una estrategia para construir una base política. Asimismo, sostienen que los líderes políticos en países intensivos en trabajo pueden preferir barreras comerciales más bajas mientras la democracia se afianza.

Para demostrar sus planteamientos, las autoras apelan a una muestra de países en desarrollo durante el período 1970-1999. Con base en ella, aproximan la democracia mediante tres indicadores. El primero se basa en el índice desarrollado por Gurr, Jagers, & Moore (1989). El segundo se fundamenta en otro índice, esta vez construido por las mismas autoras. Finalmente, la tercera aproximación consiste en una variable dicotómica que toma el valor de 1 para regímenes democráticos. Los resultados de las distintas regresiones mostraron, en su mayoría, que existe una relación directa entre la democratización y las trabas al comercio. De ese modo, las autoras concluyen que los regímenes democráticos suelen tener políticas más liberales en cuanto a comercio exterior, lo cual acelera el proceso de globalización.

Quien continuó con el estudio del tema fue Kono (2008). El autor sostiene que la democratización puede llevar a una liberalización del comercio. Sin embargo, este fenómeno no sucede del mismo modo con todos los países. De

acuerdo al autor, una nación con régimen democrático suele liberar más su comercio con países ricos. En otras palabras, la liberalización comercial es discriminada.

Para demostrar el anterior planteamiento, Kono (2008) utiliza flujos comerciales bilaterales correspondientes a 157 países desde 1950 hasta 2000. Asimismo, para relacionar todas las variables, usa el modelo de gravedad. Los resultados muestran que la democratización de los países causa una liberalización del comercio. Sin embargo, incluso los países con menores ingresos, tienden a liberar más su comercio con países con más ingresos. Con dichos hallazgos, el autor concluye que la primera ola de democratización que abarcó los países con más ingresos pudo haber contribuido a una caída de la primera era de globalización. Por el contrario, una tercera ola de democratización, que incluyó a países con menores ingresos pudo haber reforzado la segunda era de globalización.

Por su parte, Saadullah & Hossain (2010) afirman que la democracia tiene influencias sobre el patrón de demanda y oferta, y el comercio internacional. De acuerdo a los autores, los gobiernos democráticos promueven instituciones de mercado que mejoran el comercio. Asimismo, también sostienen que los países en desarrollo reciben más recursos extranjeros y acuerdos preferenciales que beneficia su balanza comercial.

Para demostrar lo anterior, los autores utilizan datos de Bangladesh para los años 1973-2006. Mediante la construcción de Vectores Autorregresivos, encuentran la existencia de una relación estable de largo plazo entre la democracia y la balanza comercial de Bangladesh. Igualmente, hallan

convergencia de las dinámicas de corto plazo hacia el equilibrio de largo plazo. Todo ello, les lleva a concluir que la democracia tiene un efecto positivo sobre la balanza de comercio.

Siguiendo con el análisis de la relación, Yu (2010) identifica diversos canales mediante los cuales la democracia puede afectar al comercio internacional. En primer lugar, la democratización en un país exportador puede mejorar la calidad del producto y reducir los costos de comerciar. Segundo, la democratización en un país importador puede incrementar las barreras comerciales, y así, reducir las importaciones. Si se toman ambas situaciones, se puede sostener que la democracia mejora la balanza comercial.

Para sostener la anterior afirmación, el autor utiliza una muestra de 157 países en el período 1962-1998. Con base en dicha muestra, se relacionan las variables a través de la ecuación de gravedad. Los resultados muestran que la democratización efectivamente aumentó el comercio internacional.

Finalmente, Krenz (2016) estudia la relación entre las instituciones democráticas y el comercio internacional. Según la autora, la evidencia es aún ambigua al respecto. Para generar un aporte al tema, propone la construcción de un indicador institucional a partir del *International Country Risk Guide*. Con base en dicho indicador y a partir de una muestra de 87 países en el período 1990-2007, llega a la conclusión de que las instituciones tienen un efecto positivo de largo plazo sobre la actividad comercial. Asimismo, advierte que la heterogeneidad de las naciones es un aspecto que debe ser considerado para realizar las estimaciones.

### **3. Alianzas y relaciones políticas**

El segundo gran bloque temático corresponde a las alianzas, las relaciones políticas y sus efectos sobre el comercio internacional. El primer tipo de estudios surge ante el incremento de alianzas políticas y militares que surge durante la segunda mitad del siglo XX. Por su parte, la inquietud de analizar el impacto de las relaciones políticas nace de su importancia durante la Guerra Fría y su posterior caída.

#### **3.1. Alianzas**

En el caso de las alianzas, una primera aproximación a dicha cuestión la realiza Summary (1989). Para ese cometido, identifica y cuantifica los factores que afectan el flujo comercial bilateral entre Estados Unidos y sus socios comerciales. Respecto a estos últimos, la autora toma en cuenta a 66; de ellos, 40 son países en desarrollo, 15 son naciones industrializadas, 5 son exportadores de petróleo y 6 forman parte del pacto de Varsovia. Asimismo, es importante precisar que el período de estudio abarca cinco años, desde 1978 hasta 1982.

Respecto a las variables utilizados, la autora maneja las exportaciones e importaciones de armamento bélico como *proxy* de alianzas con otros países. De igual modo, se incluyen las variables económicas que una ecuación de gravedad suele añadir. El resultado arroja una relación directa y significativa entre las alianzas y el flujo comercial. Es decir, Estados Unidos transa más con los países aliados.

Un estudio más concreto sobre el tema, lo realizan Gowa & Mansfield (1993). En su documento, cuestionan la utilización del dilema del prisionero para explicar la relativa escasez de apertura comercial de los mercados. De acuerdo a los autores, ese modo de abarcar el fenómeno en cuestión no considera su aspecto más crítico: las externalidades de seguridad. Para tomar en cuenta dicho factor de manera explícita, desarrollan un modelo empírico que considera a las alianzas entre naciones.

Respecto a la muestra utilizada, los autores manejan datos de 7 países en el período 1905-1985. Mediante una ecuación de gravedad, relacionan las variables en cuestión. Los resultados muestran que las alianzas tienen un impacto positivo y significativo sobre el comercio entre dos países. Además, se concluye que dicho efecto es más fuerte en un sistema internacional bipolar.

Por su parte, Mansfield & Bronson (1997) analizan los efectos de las alianzas y acuerdos de preferencias arancelarias sobre los flujos comerciales bilaterales. En su hipótesis, no solo plantean de que ambos factores promueven el comercio entre países, sino que son clave para explicar los patrones del comercio. En cuanto a las alianzas, afirman que crea incentivos políticos para que los participantes se comprometan con el comercio entre ellos. En relación a los tratados de preferencias arancelarias, estos liberalizan el flujo comercial.

Con la finalidad de contrastar la hipótesis, los autores manejan como período de estudio a 1960-1990. En dicho período, los datos oscilan desde 2647 hasta 5667 flujos bilaterales. La diferencia se debe a la disponibilidad de datos para



cada año. Los resultados confirman la hipótesis; alianzas y acuerdos comerciales incrementan el comercio entre países. Asimismo, los efectos de las alianzas son mayores cuando estas incluyen alguna potencia.

Así como estudian el rol de la democracia, Morrow, Siverson, & Tabares (1998) también prestan atención a las alianzas. Como se mencionó previamente, evalúan tres factores políticos: i) el grado de intereses comunes entre países, ii) si los países son democráticos y iii) la existencia de alianzas entre los países. Para evidenciar las relaciones entre variables, manejan un modelo de gravedad. Asimismo, utilizan una muestra de 1907 a 1990.

En cuanto a los resultados de intereses comunes y alianzas, en el primer caso, encuentran un efecto positivo. Por ende, la existencia de intereses comunes entre dos naciones incrementa al flujo comercial entre ellas. En cambio, en general, no se hallan efectos de las alianzas sobre el comercio bilateral. Al respecto, los autores notan que el efecto nulo se encuentra sin importar el tipo del sistema internacional, bipolar o multipolar.

Ya en el actual siglo, Long (2003) identifica que estudios previos presentan conclusiones contradictorias referente al efecto de las alianzas sobre el comercio internacional. Para explicarlo, expone un argumento nuevo al respecto. Así, el autor sostiene que las alianzas generan externalidades de seguridad solamente cuando dichas alianzas contemplan la defensa de alguno de sus miembros. De ese modo, diferencia las alianzas que brindan asistencia militar de otros tipo de alianzas.

Para confirmar su planteamiento, Long (2003) utiliza una muestra que incluye los datos de las principales potencias en el período 1885-1990. Los resultados demuestran que los pactos de defensa causan un mayor flujo comercial entre los países miembro. En contraste, las alianzas que no contemplan apoyo militar no muestran un efecto significativo sobre el comercio bilateral de sus miembros.

Unos años después, Long & Leeds (2006) prestan atención a las alianzas militares y acuerdos comerciales. Para ello, inicialmente, hacen una revisión de la historia sobre el tema. Como resultado de dicho escrutinio, encuentran que las alianzas militares suelen ser acompañadas de cooperación económica entre los países. De ese modo, los autores plantean que el comercio entre los países miembro suele incrementarse.

Para evaluar la anterior relación, Long & Leeds (2006) toman en cuenta los datos de países europeos antes de la Segunda Guerra Mundial; en específico, consideran el período 1885-1938. Los resultados del modelo demuestran que, efectivamente, el flujo comercial es más alto entre países que cuentan con alianzas militares y acuerdos de cooperación económica. En cambio, las naciones que solo cuentan con alianzas militares, pero sin ningún acuerdo de cooperación militar, suelen tener flujos comerciales similares a los países que no son parte de la alianza.

Entre los últimos trabajos sobre el tema, se encuentra el de Bagozzi & Landis (2015). Ellos examinaron la incidencia de las misiones diplomáticas y las alianzas sobre la volatilidad comercial internacional. Los autores parten exponiendo la importancia de estudiar la volatilidad. Dicha relevancia radica

en las consecuencias de ella, que puede causar serios daños a la estabilidad económica y política de un país. Posteriormente, de acuerdo a la evidencia existente, identifican una primera variable que puede disminuir la volatilidad: los tratados comerciales. Aquello les lleva a preguntarse sobre la incidencia que las misiones diplomáticas y alianzas militares pueden tener.

Para responder a su cuestionamiento, los autores plantean un modelo de gravedad cuya variable dependiente es la volatilidad en las exportaciones. La muestra utilizada es de 10,424 flujos bilaterales en el período 1950-1999. El resultado fue significativo en ambos casos. Cuando un país mantiene alianzas militares que datan de al menos 25 años, la volatilidad de comercio disminuye. Por su parte, el hecho de mantener relaciones diplomáticas por al menos un lapso similar al anterior caso, hace que la volatilidad de las exportaciones también reduzca.

Por último, Haim (2016) se enfoca en las redes de alianzas de política internacional. El autor justifica su objeto de estudio argumentando que los trabajos previos solo consideraban las alianzas directas. El problema de ese enfoque es que ignora la complejidad de las estructuras de alianza internacional. Dichas estructuras se basan en las consideraciones de las empresas y los estados para comerciar, ellos no solo prestan atención a las alianzas directas, sino también a las indirectas.

Para demostrar su planteamiento, Haim (2016) desarrolla un modelo de gravedad que toma en cuenta la red de alianzas. Con base en 505,094 flujos bilaterales durante el período 1950-2001, el autor encuentra que el número de alianzas compartidas por un par de estados es un predictor significativo para

el comercio. En ese sentido, los países comercian más entre sí cuando son parte de mismas comunidades de alianzas. En especial, este incremento del flujo comercial se da con los países que son los núcleos de las alianzas.

### **3.2. Relaciones políticas**

En cuanto a las relaciones políticas, uno de los primeros estudios que investiga empíricamente su relación con el comercio es Pollins (1989a). Para ello, el autor realiza su estudio dentro de la teoría de elección pública. En ese marco, construye un modelo en el cual se asume que los importadores son racionales y, por consiguiente, maximizan su utilidad. De ese modo, plantea como objetivos principales el satisfacer la seguridad internacional y el bienestar económico.

En relación a la muestra, el autor considera a 25 países en el período 1960-1975. Los resultados muestran que las naciones ajustan su comercio para satisfacer su seguridad y bienestar económico. Por tanto, se concluye que las relaciones políticas entre dos países afectan en el flujo comercial bilateral entre ambos.

En otro trabajo, el mismo Pollins (1989b) desarrolla un modelo de comercio internacional bilateral que toma en cuenta tanto el conflicto y cooperación internacional como precios y nivel de ingresos para predecir el comportamiento de las importaciones de un país. De acuerdo al autor, se esperaría que mayores niveles de conflictos lleven a un menor flujo comercial entre países. De manera análoga, mayor cooperación internacional entre naciones llevaría a incrementar el comercio bilateral. En resumen, mejores

relaciones diplomáticas deberían aumentar el flujo de comercio entre naciones.

La muestra para contrastar el modelo teórico consiste en 25 naciones en el período 1955-1978. Mediante una serie de regresiones, el autor encuentra que los efectos de la diplomacia sobre el comercio son significativos y positivos, como el modelo teórico predecía. Dicho de otra manera, los países en conflicto comercian menos entre sí. En cambio, las naciones que muestran una mayor cooperación entre ellas tienen un flujo comercial bilateral más alto.

Por su parte, Reuveny & Kang (1996) estudian la relación entre conflicto político y comercio bilateral entre países. La hipótesis que plantean es que el conflicto internacional tiene efectos sobre el comercio internacional, pero, también el flujo comercial puede tener impactos sobre el conflicto internacional. En otras palabras, los autores consideran a ambas variables como endógenas.

Para contrastar su hipótesis, utilizan una muestra compuesta por 16 pares de naciones durante los trimestres del período 1960-1990. Mediante la metodología de Granger, encuentran que la causalidad entre ambas variables depende del par de países que se estudia. Sin embargo, en general, hallan una causalidad recíproca entre ambas variables. Finalmente, encuentran que los conflictos de años anteriores tienen escaso efecto sobre el flujo comercial en el presente.

Muchos años después, Michaels & Zhi (2010) se preguntan si las empresas eligen siempre los insumos idóneos más baratos o si existen otros factores

que afectan su decisión. Cuando los autores hacen mención a otros factores, hacen referencia a las relaciones internacionales. Para responder a dicha interrogante, plantean la siguiente hipótesis: las empresas toman en cuenta el estado de las relaciones de su país con otros para decidir si compran insumos de las otras naciones.

El modo en el cual los autores procuran contrastar su hipótesis es a través de regresiones econométricas. Para ellas, toman en cuenta los datos de empresas de Estados Unidos y Francia en el período 2002-2003, cuando se registró un deterioro en las relaciones de ambos países. El resultado muestra que el empeoramiento en las relaciones de las dos naciones causó una disminución en el comercio de insumos. Por consiguiente, la disposición de las empresas para comprar insumos del otro país redujo.

En otra investigación, Dajud (2012) nota que el impacto de la política sobre el comercio internacional ha sido usualmente excluido por los académicos. Para contrarrestar esa situación, examina la relación entre la proximidad política y el comercio entre naciones. Con esa finalidad, el autor apela a la ecuación de gravedad como modelo teórico. En él, incluye la variable política de proximidad mediante la correlación de votos en la Asamblea General de Naciones Unidas.

En cuanto a la muestra utilizada, maneja datos de casi todos los países durante el período 1948-2006. De ese modo, se cuenta con 429,556 observaciones. En relación a los resultados, el autor halla que, en un principio, existe un efecto negativo de la distancia política respecto al flujo comercial entre los

países. No obstante, dicho efecto pierde significancia cuando el costo de reducir el comercio entre países políticamente distanciados es muy alto.

En un análisis de la relación boliviana-chilena, Burgoa (2017) sostiene que el anuncio boliviano de llevar a Chile a tribunales internacionales afectó al comercio bilateral entre ambas naciones. De acuerdo al autor, el empeoramiento de las relaciones entre ambos países causó mayor desconfianza en las empresas de ambos países; principalmente, en las bolivianas. Como resultado de dicha desconfianza, el comercio entre ambos países disminuyó.

Para demostrar su planteamiento, el autor maneja datos de los países estudiados en el período 1991-2016. Mediante la metodología de control sintético, demuestra que, efectivamente, el anuncio boliviano de ir a tribunales internacionales causó una reducción del flujo comercial entre los países.

Por último, Feldman (2017) analiza el efecto del deterioro de las relaciones israelí-palestinas sobre el comercio de Israel con los países europeos. Para ello, utiliza la ecuación de gravedad y maneja datos del comercio israelí durante el período 2000-2014. Los hallazgos muestran que un deterioro en las relaciones israelí-palestinas causan una mayor respuesta negativa en el comercio con la Unión Europea en comparación con otras naciones. Asimismo, se encontró que los conflictos tienen efectos retardados en el comercio. Es decir, si existe conflicto con Palestina en un año  $t$ , el comercio con la Unión Europea registra una disminución en el año  $t+1$ .

## **4. Partidos políticos**

Un último – y menos estudiado – enfoque se refiere a la relación de la ideología de los partidos gobernantes y el comercio internacional. En este caso, dicha relación surge a partir de la política comercial que los partidos en función de gobierno pueden adoptar. Sin embargo, la forma de abarcar el tema difiere bastante entre los estudios.

El primer trabajo sobre el tema corresponde a Epstein & O'Halloran (1996). Ellos prestan atención a la relación entre las instituciones políticas y la política comercial de un país. Para la primera variable, toman en cuenta a los partidos políticos. Según los autores, son dichos partidos los que forman los intereses y los traducen en una política pública. Por ende, los partidos políticos juegan un rol importante al momento de fijar una política comercial internacional.

Para demostrar su hipótesis, los autores estudian la política comercial de Estados Unidos durante el período 1877-1934. A partir de esa información, construyen un modelo de formación de política comercial. Los hallazgos de dicho modelo exponen que los partidos afectaron significativamente los niveles de aranceles. Adicionalmente, los partidos afectaron la manera en la cual los intereses fueron traducidos en política. De ese modo, los autores demuestran que no solo los intereses determinan la política comercial de un país, sino también las instituciones políticas.

En el siglo XXI, aparece el trabajo de Milner & Judkins (2004), quienes prestaron atención a la relación entre la posición política de los partidos



gobernantes y su política comercial. Se preguntan si los partidos de izquierda defienden una política comercial diferente respecto a los partidos de derecha. Adicionalmente, analizan si el proceso de globalización ha llevado a una polarización más marcada entre partidos.

Para responder a sus preguntas, los autores examinan 25 países desarrollados en el período 1945 – 1998. Luego arman un panel de datos y llevan a cabo las regresiones econométricas, hallan que los partidos de derecha optan por liberar más el comercio en comparación con lo sucedido con los partidos de izquierda. Además, encuentran que la globalización y otras fuerzas internacionales influyen la naturaleza y la extensión del debate doméstico sobre la liberalización del comercio.

Por su parte, Dutt & Mitra (2005) investigan el modo en el cual la ideología afecta a la política comercial de un país. Para realizar tal estudio, los autores plantean un modelo Heckscher-Ohlin de dos factores y dos sectores que considera la ideología. Asimismo, toman en cuenta que la función objetivo del gobierno es la suma ponderada del bienestar de trabajadores y capitalistas. Dentro de ese marco teórico, los autores presentan un modelo que cuenta con la protección comercial como variable dependiente y a la ideología como principal variable explicativa.

El estudio empírico contempla hasta 89 países en la década de los ochenta del siglo XX. Los resultados reflejan que los gobiernos de izquierda adoptan políticas comerciales más proteccionistas. Asimismo, la evidencia muestra que dicha relación puede mantenerse mejor en democracias que en dictaduras.

Ya en la última década, Chang & Lee (2012) investigan las actitudes de los partidos políticos respecto al comercio internacional en 23 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD, por sus siglas en inglés). De ese modo, los autores escrutinan la forma en la que la ideología del gobierno afecta las preferencias de política comercial. Asimismo, examinan la naturaleza de dicha relación; si depende de factores internacionales o domésticos.

Para cumplir con los objetivos del trabajo de investigación, manejan los años 1972-2004 como período de estudio. Mediante modelos lineales que relacionaban las variables en cuestión, los autores encuentran que un incremento en la orientación de izquierda lleva a políticas comerciales más restrictivas. Mientras tanto, los partidos de derecha tienden a apoyar más el libre comercio. Finalmente, los autores identifican a la globalización y la apertura financiera como factores externos que influyen las preferencias comerciales de un partido.

En otra investigación, Galantucci (2014) identifica a varios modelos de economía política que sugieren que gobiernos de izquierda tienen incentivos más fuertes para acordar preferencias comerciales con otros países. Ante esa situación, el autor contrapone la evidencia que muestra que gobiernos latinoamericanos de izquierda se han mostrado reacios a firmar acuerdos de preferencias arancelarias. Ante dicha contraposición, Galantucci (2014) busca establecer la relación entre gobiernos de izquierda y su política comercial.

Para su estudio, el autor toma en cuenta a 18 países latinoamericanos en el período 1978-2006. A partir de esa muestra, construye modelos *logit* de comportamiento de firma de acuerdos comerciales. De ese modo, se tiene como variable dependiente a una *dummy* que toma el valor de 1 si el país firmó un acuerdo comercial con otro país. Respecto a las variables explicativas, la principal es la referente a la ideología, que también resulta dicotómica; asume el valor de 1 si el gobierno es de izquierda. Los resultados muestran que los gobierno de izquierda, en general, no buscan acuerdos de preferencias arancelarias.

## **5. Discusión**

A lo largo de la anterior sección, se ha apreciado la inclusión de distintas variables políticas para explicar el comercio internacional. Para discutir de mejor manera los resultados alcanzados en los estudios, se manejará una estructura similar a la empleada en la sección previa.

### **5.1. Instituciones democráticas**

Al momento de revisar el efecto de la democracia sobre el comercio internacional, se consultaron 12 estudios sobre el tema. En la siguiente tabla se detallan los principales elementos de cada uno.

**Tabla 1.****Estudios sobre democracia y comercio internacional**

No .	Estudio	Variable analizada	Muestra	Efecto hallado
1	Dixon & Moon (1993)	Democracia común	76 socios comerciales de Estados Unidos, 1966-1983	Positivo
2	Bliss & Russett (1998)	Democracia común	882 pares de países, 1962 – 1989	Positivo
3	Morrow, Siverson & Tabares (1998)	Democracia común	Principales potencias, 1907-1990	Positivo
4	Zhou (2010)	Democracia común	Flujos bilaterales de 174 países, 1950-2000	Positivo
5	Verdier (1998)	Democratización	Dos épocas de libre comercio: i) décadas de los sesenta y setenta del siglo XIX, ii) Segunda Guerra Mundial - presente	Ambiguo
6	Milner (1999)	Democratización	-	Positivo
7	Mansfield, Milner, & Rosendorff (2000)	Democratización	1016 flujos bilaterales, 1960-1990	Positivo
8	Milner & Kubota (2005)	Democratización	Países en desarrollo, 1970-1999	Positivo
9	Kono (2008)	Democratización	Flujos bilaterales de 157 países, 1950-2000	Ambiguo
10	Saadullah & Hossain (2010)	Democratización	Bangladesh, 1973-2006	Positivo
11	Yu (2010)	Democratización	157 países, 1962-1998	Positivo
12	Krenz (2016)	Democratización	87 países, 1990-2007	Positivo

Fuente. Elaboración propia

Inicialmente, como ya se mencionó, es posible observar que una docena de estudios relacionan democracia con comercio internacional. De ellos, 4 prestan atención a dicho sistema político como un factor común entre países. Por su parte, 8 investigaciones se enfocan en examinar la relación entre las instituciones democráticas y las políticas comerciales entre las naciones.

Desde la primera perspectiva, los 4 documentos coinciden en sus conclusiones principales. Es decir, todos los estudios consultados (Dixon &

Moon, 1993; Bliss & Russett, 1998; Morrow, Siverson & Tabares, 1998; Zhou, 2010) muestran en sus resultados que países democráticos comercian más entre sí. Esta situación no debe sorprender, pues, los agentes económicos de un país tienden a tener más confianza – y por ende, transar más – con quienes comparten más características en común. De ese modo, el hecho de encontrarse en sistemas democráticos similares permite un mayor flujo de comercio entre países.

El segundo enfoque desde el cual se estudia la democracia está relacionado con la política comercial. Son 8 las investigaciones que han inquirido respecto a la relación entre democratización y libre comercio. En esta ocasión, los resultados son menos conclusivos. Si bien la mayoría de las investigaciones (Milner, 1999; Mansfield, Milner & Rosendorff, 2000; Milner & Kubota, 2005; Saadullah & Hossain, 2010; Yu, 2010; Krenz, 2016) encuentra mayor liberalización del comercio que conduce a un incremento del flujo de comercio, aún existen algunos aspectos a los cuales se debe prestar atención.

El primero de ellos se relaciona con el nivel de ingresos de los países. De acuerdo a Kono (2008), la liberalización del comercio es discriminada entre países. Es decir, una nación democrática tiende a bajar más las trabas comerciales a países con mayores ingresos. En cambio, no sucede lo mismo con naciones con ingresos menores. Por su parte, el segundo aspecto está asociado a la convergencia democrática. Como lo desarrolla Verdier (1998), para que una democracia libere su comercio – y así incremente su comercio internacional – los intereses de los agentes económicos deben ser tomados en cuenta. Siguiendo aquello, la liberalización comercial puede ser un problema

cuando las elites democráticas de los distintos países son similares; bajo ese panorama, no se asegura una liberalización del comercio.

## 5.2. Alianzas y relaciones políticas

Los estudios dedicados a escrutar el efecto de alianzas y relaciones políticas sobre el comercio internacional son 15. De ellos, 7 buscan definir si los países miembros de una misma alianza comercian más entre sí. Por su parte, 8 investigaciones examinan la relación entre las relaciones políticas – diplomáticas – y el flujo comercial entre las naciones. En la tabla 2, se detallan los aspectos más importantes de cada trabajo.

**Tabla 2.**

### **Estudios sobre alianzas, relaciones políticas y comercio internacional**

No.	Estudio	Variable analizada	Muestra	Efecto hallado
1	Summary (1989)	Alianzas	66 socios comerciales de Estados Unidos, 1978-1982	Positivo
2	Gowa & Mansfield (1993)	Alianzas	7 países, 1905-1985	Positivo
3	Mansfield & Bronson (1997)	Alianzas	2647-5667 flujos bilaterales, 1960-1990	Positivo
4	Morrow, Siverson & Tabares (1998)	Alianzas	Principales potencias, 1907-1990	Nulo
5	Long (2003)	Alianzas	Principales potencias, 1885-1990	Nulo, inicialmente
6	Long & Leeds (2006)	Alianzas	Países europeos, 1885-1938	Nulo, inicialmente
7	Bagozzi & Landis (2015)	Alianzas	10424 flujos bilaterales, 1950-1999	Positivo
8	Haim (2016)	Alianzas	505094 flujos bilaterales, 1950-2001	Positivo
9	Pollins (1989a)	Relaciones	25 países, 1960-1975	Positivo
10	Pollins (1989b)	Relaciones	25 países, 1955-1978	Positivo
11	Reuveny & Kang (1996)	Relaciones	16 flujos bilaterales, 1960-1990	Positivo
12	Michaels & Zhi (2010)	Relaciones	Empresas de Estados Unidos y Francia, 2002-2003	Positivo
13	Dajud (2012)	Relaciones	Casi todos los países, 1948-2006	Positivo con excepciones
14	Burgoa (2017)	Relaciones	Flujo bilateral de Bolivia-Chile, 1991-2016	Positivo
15	Feldman (2017)	Relaciones	Comercio de Israel, 2000-2014	Positivo

Fuente. Elaboración propia

Como se aprecia en la tabla anterior, respecto a las alianzas, la coincidencia entre las conclusiones es más baja en comparación con la democracia. Por una parte, existe un grupo numeroso de estudios (Summary, 1989; Gowa & Mansfield, 1993; Mansfield & Bronson, 1997; Bagozzi & Landis, 2015; Haim, 2016) que encuentran un mayor flujo comercial entre naciones aliadas. Sin embargo, aunque menos cuantioso, hay otro conjunto de investigaciones (Morrow, Siverson & Tabares, 1998; Long, 2003; Long & Leeds, 2006) que encuentra a las alianzas como no significativas para explicar el comercio.

En primera instancia, parece que la discrepancia es insalvable. Sin embargo, ella permite enfocar mejor el estudio de las alianzas y el comercio. Como lo establece Long (2003), es importante distinguir entre alianzas militares y otro tipo de alianzas. En el primer caso, existen dos particularidades que hacen de dicha variable, una significativa para el comercio. El primer aspecto se encuentra relacionado con la externalidad de seguridad que surge de la alianza militar. El segundo elemento está asociado con la cooperación económica de este tipo de alianzas. Dados ambos aspectos, los países aliados registran un flujo comercial bilateral más alto entre ellos.

Por tanto, de los estudios sobre alianzas, se puede resumir que las alianzas generan mayor comercio entre los países. Sin embargo, para que aquello suceda, los acuerdos de alianzas deben contemplar al menos uno de los dos elementos: apoyo militar y cooperación económica. De ese modo, los agentes económicos del país receptor de la ayuda perciben a la nación aliada como

verdadera socia, lo cual incentiva a mayores flujos comerciales entre ambos países.

En cuanto a la variable asociada con las relaciones políticas de los países, la coincidencia es total entre todos los estudios sobre el tema (Pollins, 1989a; Pollins, 1989b; Reuveny & Kang, 1996; Michaels & Zhi, 1996; Dajud, 2012; Burgoa, 2017; Feldman, 2017). Como lo plantea Pollins (1989b) en uno de sus estudios, el comercio sigue a la bandera. Es decir, mejores relaciones diplomáticas entre países lleva a un mayor nivel de confianza entre sus agentes económicos; así, el flujo comercial entre esas naciones se incrementa.

Pese a la conclusión coincidente de las relaciones políticas, queda por estudiar más detalladamente la situación de las naciones económicamente interdependientes. De acuerdo a Dajud (2012), si el costo de disminuir el flujo comercial cuando los países se distancian políticamente es muy alto, las relaciones políticas dejan de ser significativas. En ese sentido, se requieren estudios más concretos sobre esta situación.

### **5.3. Partidos políticos**

La última variable, que relaciona la posición de los partidos gobernantes con la política comercial del país y el flujo comercial internacional ha sido objeto de estudio de un menor número de investigaciones. Son cinco los estudios que examinan el vínculo mencionado. Sus elementos más importantes se detallan en la tabla 3.



**Tabla 3. Estudios sobre partidos políticos y comercio internacional**

No.	Estudio	Variable analizada	Muestra	Efecto hallado
1	Epstein & O'Halloran (1996)	Posición partido político	Estados Unidos, 1877-1934	Positivo
2	Milner & Judkins (2004)	Posición partido político	25 países, 1945 – 1998	Positivo para partidos de derecha
3	Dutt & Mitra (2005)	Posición partido político	89 países, década de los ochenta	Positivo para partidos de derecha
4	Chang & Lee (2012)	Posición partido político	23 países de la OECD, 1972-2004	Positivo para partidos de derecha
5	Galantucci (2014)	Posición partido político	18 países latinoamericanos, 1978-2006	Positivo para partidos de derecha

Fuente. Elaboración propia

En la tabla anterior, se aprecia que existe coincidencia entre las conclusiones de las investigaciones (Epstein & O'Halloran, 1996; Milner & Judkins, 2004; Dutt & Mitra, 2005; Chang & Lee, 2012; Galantucci, 2014) . Primero, en todos los casos, se encuentra que la ideología del partido gobernante sobre la política comercial de un país es significativa. De ese modo, es posible afirmar que la posición ideológica de los partidos políticos afecta al comercio internacional del país.

La segunda conclusión alcanzada en cuatro estudios (Milner & Judkins, 2004; Dutt & Mitra, 2005; Chang & Lee, 2012; Galantucci, 2014) está relacionada con el modo en el cual cada posición ideológica afecta al comercio. En este caso, también existe concomitancia en el efecto de cada posición política. Los partidos de izquierda suelen ser más proteccionistas, lo cual repercute en menor flujo comercial internacional. En cambio, los partidos de derecha optan por el libre comercio, que incrementa el comercio internacional del país.

## 6. Conclusiones

En el presente trabajo, se ha revisado el avance del estudio de las variables políticas como determinantes del comercio internacional. Como consecuencia de dicho escrutinio, se identificó a cinco variables políticas que han llamado la atención de los académicos durante los últimos decenios. En la mayoría de los estudios, se encontró que estas resultan significativas para explicar el flujo comercial de los países.

En el caso de la democracia, quedan pocas dudas respecto a su impacto cuando se la estudia como sistema político común entre países. Desde esa perspectiva, se halla que las naciones democráticas transan más entre ellas. En cambio, cuando se relaciona la democracia de un país con su política de liberalización de comercio, surgen algunas incertidumbres. Si bien la mayoría de las investigaciones muestran un efecto positivo, existen otros estudios que discrepan. Sobre estos últimos, advierten sobre la importancia de prestar atención a los intereses de las elites en el poder y al nivel de ingresos de los países.

Otra variable estudiada fue la correspondiente a las alianzas entre países. Al respecto, el efecto de ser parte de una alianza sobre el comercio entre aliados se encuentra claro cuando ese tipo de acuerdos incluye apoyo militar y asistencia económica. Cuando al menos uno de ambos aspectos es abarcado en la alianza, se espera que surjan externalidades. De ese modo, las naciones aliadas comerciarían más entre sí.

En lo concerniente con las relaciones políticas entre países, la situación es más clara. El hecho de contar con mejores relaciones diplomáticas causa un incremento en el comercio de las naciones. No obstante, aún queda la interrogante respecto a dicho efecto cuando se consideran casos más particulares, como países económicamente interdependientes que empeoran sus relaciones políticas.

Finalmente, se identificó el rol de la posición de los partidos políticos gobernantes. En este caso, la relación encontrada dejó escasas dudas. Los partidos con posición política de izquierda tienen a adoptar políticas comerciales más proteccionistas; lo que llevaría a menores flujos de comercio. En contraste, los gobiernos con partidos de derecha suelen promover más el flujo comercial.

Como se puede apreciar, durante las últimas décadas se ha registrado un importante avance en el estudio de factores políticos para explicar el comercio internacional. Aunque las investigaciones que abarcan la relación política-comercio internacional aún no son numerosas en comparación con el análisis de otros ejes temáticos, permiten establecer una primera conclusión: las variables políticas son significativas para explicar el comportamiento del comercio internacional de un país.

Sin embargo, más allá de la anterior conclusión, aún es necesario profundizar más en el tema. En primera instancia, es preciso continuar con el estudio de algunas de las variables analizadas; pues, como se mostró, sus efectos todavía requieren ser examinados en casos más particulares. Por otro lado, es primordial ampliar el análisis prestando atención a nuevas variables políticas

que aún no fueron analizadas, como el rol de la forma de organización política de un estado.

## 7. Referencias bibliográficas

1. Bagozzi, B., & Landis, S. (2015). The Stabilizing Effects of International Politics on Bilateral Trade Flows. *Foreign Policy Analysis*, 11(2), 151-171.
2. Bliss, H., & Russett, B. (1998). Democratic Trading Partners: The Liberal Connection, 1962-1989. *The Journal of Politics*, 60(4), 1126-1147.
3. Burgoa, R. (2017). Efecto de la demanda marítima en La Haya sobre el flujo comercial bilateral. *Latin American Journal of Economic Development*, 28(1), 7-42.
4. Chang, C.-P., & Lee, C.-C. (2012). Partisanship And International Trade: Some International Evidence. *Acta Oeconomica*, 62(1), 41-63.
5. Dajud, U. (2012). Political Proximity and International Trade. *Sciences Po Paris*, 1-48.
6. Dixon, W., & Moon, B. (1993). Political Similarity and American Foreign Trade Patterns. *Political Research Quarterly*, 46(1), 5-25.
7. Dutt, P., & Mitra, D. (2005). Political Ideology and Endogenous Trade Policy: An Empirical Investigation. *The Review of Economics and Statistics*, 87(1), 59-72.
8. Epstein, D., & O'Halloran, S. (1996). The Partisan Paradox and the U.S. Tariff, 1877-1934. *International Organization*, 50(2), 301-324.
9. Feldman, N. (2017). *In the Shadow of Delegation: Israel's Sensitivity to Economic Sanctions*. Tel Aviv: Institute for National Security Studies.
10. Galantucci, R. (2014). Policy space and regional predilections: Partisanship and trade agreements in Latin America. *Review of International Political Economy*, 21(3), 710-734.
11. Gowa, J., & Mansfield, E. (1993). Power Politics and International Trade. *The American Political Science Review*, 87(2), 408-420.
12. Gurr, T., Jagers, K., & Moore, W. (1989). *Polity II*. Colorado: Universidad de Colorado.
13. Haim, D. (2016). Alliance networks and trade: The effect of indirect political alliances on bilateral trade flows. *Journal of Peace Research*, 53(3), 472-490.

14. Kono, D. (2008). Democracy and Trade Discrimination. *The Journal of Politics*, 70(4), 942-955.
15. Krenz, A. (2016). Do political institutions influence international trade? Measurement of institutions and the Long-Run effects. *University of Göttingen, Center for European, Governance and Economic Development Research*(276), 1-21.
16. Long, A. (2003). Defense Pacts and International Trade. *Journal of Peace Research*, 40(5), 537-552.
17. Long, A., & Leeds, B. (2006). Trading for Security: Military Alliances and Economic Agreements. *Journal of Peace Research*, 43(4), 433-451.
18. Mansfield, E., & Bronson, R. (1997). Alliances, Preferential Trading Arrangements, and International Trade. *The American Political Science Review*, 91(1), 94-107.
19. Mansfield, E., Milner, H., & Rosendorff, P. (2000). Free to Trade: Democracies, Autocracies, and International Trade. *The American Political Science Review*, 94(2), 305-321.
20. McConnell, C., Margalit, Y., Malhotra, N., & Levendusky, M. (2018). The Economic Consequences of Partisanship in a Polarized Era. *American Journal of Political Science*, 62(1), 5-18.
21. Michaels, G., & Zhi, X. (2010). Freedom Fries. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(3), 256-281.
22. Milner, H. (1999). The political economy of international trade. *Annual Reviews*(2), 91-114.
23. Milner, H., & Judkins, B. (2004). Partisanship, Trade Policy, and Globalization: Is There a Left-Right Divide on Trade Policy? *International Studies Quarterly*, 48(1), 95-119.
24. Milner, H., & Kubota, K. (2005). Why the Move to Free Trade? Democracy and Trade Policy in the Developing Countries. *International Organization*, 59(1), 107-143.
25. Morrow, J., Siverson, R., & Tabares, T. (1998). The Political Determinants of International Trade: The Major Powers, 1907-90. *American Political Science Association*, 92(3), 649-661.
26. Pollins, B. (1989). Conflict, Cooperation, and Commerce: The Effect of International Political Interactions. *American Journal of Political Science*, 33(3), 737-761.
27. Pollins, B. (1989). Does trade still follow the flag? *The American Political Science Review*, 83(2), 465-480.

28. Reuveny, R., & Kang, H. (1996). International Trade, Political Conflict/Cooperation, and Granger Causality. *American Journal of Political Science*, 40(3), 943-970.
29. Saadullah, Z., & Hossain, I. (2010). Democracy and Trade Balance: A Vector Autoregressive Analysis. *The Bangladesh Development Studies*, 33(4), 23-37.
30. Summary, R. (1989). A Political-Economic Model of U.S. Bilateral Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 71(1), 179-182.
31. Verdier, D. (1998). Democratic Convergence and Free Trade. *International Studies Quarterly*, 42(1), 1-24.
32. Yu, M. (2010). Trade, democracy, and the gravity equation. *Journal of Development Economics*, 289-300.
33. Zhou, M. (2010). Multidimensionality and Gravity in Global Trade, 1950-2000. *Social Forces*, 88(4), 1619-1643.