



SOMOS INNOVACIÓN

» Abril 2025

# LA RESURRECCIÓN DE UNA IDEA PELIGROSA

Argumentos a favor del proteccionismo frente al conocimiento económico

**Autor:**

Dr. Przemysław Rapka

## Contenidos

*Introducción a la Edición en Español*

*Nota de Presentación*

*Síntesis del Documento*

*Introducción*

### *1. Argumentos a favor del proteccionismo*

*1.1 Breve historia de la doctrina del proteccionismo*

*1.2 Herramientas fundamentales del proteccionismo*

*1.3 Argumentos a favor del proteccionismo*

*1.3.1 Protección de industrias nacientes*

*1.3.2 Garantizar condiciones equitativas de competencia*

*1.3.3 Fomento de sectores económicos estratégicos*

*1.3.4 Protección y creación de nuevos empleos*

*1.3.5. Política comercial estratégica*

### *2. Consecuencias económicas del proteccionismo*

*2.1. Ventaja comparativa y posibilidades de desarrollo económico*

*2.2. Efectos de los aranceles y restricciones sobre los precios y el bienestar*

*2.3. Consecuencias de la implementación de subsidios*

*2.4. Déficits comerciales y crecimiento económico*

*2.5. Economía política del proteccionismo*

*2.6. ¿Protección de condiciones equitativas?*

*2.7. ¿Es el proteccionismo responsable del éxito de Corea del Sur?*

### *3. Controversias contemporáneas en el comercio*

*3.1. Inversiones estratégicas en inteligencia artificial*

*3.2. Subvenciones a las tecnologías verdes*

*3.3. Exportaciones polacas y el acuerdo de la Unión Europea con Mercosur*

*3.4. Seguridad nacional y política comercial estratégica*

### *4. Conclusión*

## Introducción a la Edición en Español

Por Federico N. Fernández\*

Este informe, originalmente publicado por el Warsaw Enterprise Institute (WEI) y traducido al español por la Fundación Internacional Bases y Somos Innovación (SI), ofrece una perspectiva clara sobre uno de los desafíos económicos más urgentes de nuestro tiempo.

El espectro del proteccionismo ha retornado con fuerza a nivel global. Después de décadas donde la globalización y el libre comercio generaron niveles de prosperidad sin precedentes, asistimos ahora a un preocupante resurgimiento de políticas proteccionistas. En Argentina, este fenómeno resulta particularmente alarmante, ya que ambos extremos del arco político coinciden en clamar por la “protección” del mercado frente a las importaciones.

Este informe examina por qué las políticas proteccionistas, que a primera vista pueden parecer razonables para defender los intereses nacionales, en realidad representan un grave obstáculo para la innovación, el desarrollo económico y el bienestar de los ciudadanos. Las evidencias económicas son contundentes: el proteccionismo no sólo no cumple sus promesas, sino que impone costos reales a los consumidores, entorpece la competitividad empresarial y frena la innovación.

La conexión entre libre comercio e innovación es fundamental y multidimensional. Cuando las empresas se enfrentan a la competencia internacional, se ven obligadas a mejorar constantemente, adoptar nuevas tecnologías y encontrar soluciones creativas para satisfacer a los consumidores. Esta presión competitiva constituye quizás el más poderoso motor de innovación que conocemos.

El libre comercio facilita además la transferencia de conocimiento y tecnología entre países. Las empresas que participan en cadenas globales de valor tienen acceso a las mejores prácticas internacionales, lo que acelera la difusión de innovaciones y eleva el nivel tecnológico de toda la economía. Los estudios empíricos muestran consistentemente que las empresas más expuestas al comercio internacional invierten más en investigación y desarrollo, patentan más innovaciones y adoptan más rápidamente nuevas tecnologías.

Otro aspecto crucial es el acceso a insumos y bienes de capital de última generación. Ningún país, por avanzado que sea, puede producir eficientemente todas las tecnologías que requiere una economía moderna. El libre comercio permite importar aquellas tecnologías en las que otros países se han especializado, facilitando así la innovación en sectores donde el país receptor tiene ventajas comparativas.

En contraste, las barreras proteccionistas crean entornos artificialmente resguardados donde la comodidad reemplaza a la innovación, y donde los consumidores terminan pagando precios más altos por productos de menor calidad. Las empresas protegidas de la competencia exterior tienen menos incentivos para innovar, mientras que las restricciones a la importación de tecnología condenan a los productores locales a operar con métodos obsoletos.

Para Argentina, un país con enormes potencialidades pero históricamente afectado por políticas económicas erráticas, el libre comercio representa una oportunidad crucial. Es alentador observar que la administración actual está dando pasos decisivos para revertir décadas de desaciertos económicos y abrir la economía al mundo. La eliminación de restricciones cambiarias, la simplificación de trámites para importadores y exportadores, y la reducción de aranceles están creando las condiciones necesarias para una transformación productiva.

La historia económica global sugiere que los países que han prosperado no son aquellos que se han aislado mediante barreras proteccionistas, sino los que han sabido integrarse inteligentemente en las cadenas de valor globales. Argentina tiene todas las condiciones para seguir este camino exitoso: recursos naturales abundantes, capital humano calificado y una tradición emprendedora.

En las páginas que siguen, el Dr. Przemysław Rapka de la Universidad de Economía de Katowice (Polonia), analiza detalladamente los argumentos proteccionistas, confrontándolos con la evidencia económica y los casos de éxito internacionales. Examina conceptos económicos fundamentales como la ventaja comparativa, que explica cómo los países se benefician al especializarse en aquello que producen relativamente mejor, independientemente de su tamaño o nivel de desarrollo. Así como también presenta evidencia empírica sobre cómo el proteccionismo ha fracasado históricamente en sus promesas de desarrollo industrial y creación de empleo, mientras que ha tenido efectos negativos en la productividad y el bienestar de los consumidores. El autor también analiza casos concretos como los de Corea del Sur y Japón, frecuentemente citados como ejemplos de éxito del proteccionismo, para mostrar que su desarrollo económico se debió más a la liberalización comercial y a políticas internas adecuadas que a barreras arancelarias. Finalmente, el Dr. Rapka explica por qué el camino hacia la prosperidad pasa necesariamente por el libre comercio, la especialización según ventajas comparativas y la integración en cadenas globales de valor, no por el aislamiento económico y las barreras comerciales.

Esta colaboración entre el Warsaw Enterprise Institute, defensor de la prosperidad ciudadana a través de los derechos y libertades individuales en Polonia; la Fundación Internacional Bases, inspirada en la obra de Juan Bautista Alberdi para alcanzar mayor libertad y prosperidad en Latinoamérica; y Somos Innovación, una red global que reúne a más de 45 organizaciones comprometidas con la innovación como motor del progreso, refleja nuestro compromiso compartido con la promoción de políticas que favorezcan el libre comercio y la creatividad humana como motores fundamentales del progreso.

\* *Federico N. Fernández es CEO de Somos Innovación y Presidente de la Fundación Internacional Bases.*

## Nota de Presentación

En el Warsaw Enterprise Institute (WEI), estamos convencidos de que una de las razones del milagro económico que ha tenido lugar en Polonia durante los últimos 35 años es la participación del país en el comercio y la inversión globales. La apertura a la competencia y a los productos extranjeros nos hace más competitivos y capaces de producir más. Los economistas explicaron esta aparente paradoja hace más de 200 años, formulando las teorías de la especialización y la ventaja comparativa. El hecho de que el libre comercio sea una fuente de riqueza sigue siendo un hecho ampliamente aceptado en economía.

Esto hace que sea aún más preocupante ver cómo cambian las políticas económicas de las grandes potencias, empujando al mundo hacia el proteccionismo y las guerras arancelarias, lo que recuerda a tendencias similares en la década de 1930. Desde que Donald Trump asumió el cargo en Estados Unidos a principios de 2025, puede parecer el cabecilla, amenazando a Canadá, México y la Unión Europea con aranceles. Pero esta es una falsa impresión. Puede que Trump sea el más ruidoso, pero el proteccionismo es una sinfonía interpretada con muchos instrumentos. Veamos los datos: entre 2019 y 2023, los gobiernos introdujeron alrededor de 6000 instrumentos proteccionistas al año, el doble que una década antes. En 2024, este número disminuyó, pero 3000 barreras siguen siendo una manifestación de falta de moderación. Desafortunadamente, también de China y la Unión Europea.

Por ejemplo, la Unión Europea ha estado aplicando un arancel del 10 % a los automóviles importados de EE. UU. durante muchos años, mientras que EE. UU. aplicó un arancel mucho más bajo, del 2,5 %, a los automóviles importados de Europa. Precisamente esta disparidad fue uno de los argumentos de Trump para aumentar los aranceles estadounidenses sobre los automóviles europeos al 25 % anunciado. Así es como funciona el proteccionismo: conduce a aranceles de represalia, y estos desencadenan una espiral que termina en estancamiento comercial, inflación y crisis. Pero la UE también practica el proteccionismo con guantes de seda, disfrazándolo con el pretexto de una «política industrial moderna» u otros eslóganes llamativos. Ejemplos de ello son las regulaciones bajo la bandera de la «soberanía tecnológica», como la Ley de Mercados Digitales (DMA), la Ley de Servicios Digitales (DSA) y la Ley de IA, que tienen por objeto abrir espacio para la aparición de nuevas empresas tecnológicas en Europa debilitando la competencia de fuera de la UE. Sin embargo, el efecto real es una reducción de la innovación y de la entrada de capital de inversión.

El proteccionismo se alimenta del mito de que ganamos protegiendo lo nuestro. La historia cuenta una historia diferente. Los fenicios, venecianos, holandeses y británicos no se hicieron ricos tras los muros aduaneros, sino en las rutas comerciales abiertas. Corea del Norte, Cuba e Irán, aislados de la globalización, exportan principalmente desesperación y amenazas, mientras que Argentina, tras décadas de «sustitución de importaciones», se ha quedado con inflación e industria arcaica. En EE. UU., los aranceles de Trump en 2018 costaron 175 000 puestos de trabajo, según cálculos del Banco Mundial. El paso de la UE de los aranceles al proteccionismo tecnológico tendrá un precio similar.

Por desgracia, los argumentos proteccionistas también están ganando popularidad en Polonia, lo que se hace claramente visible en el debate sobre el acuerdo de libre comercio con Mercosur. El proteccionismo es seductor porque es accesible: no requiere fe en la «mano invisible» o el orden espontáneo, se alimenta de nuestra desconfianza instintiva hacia lo desconocido. Los políticos y los industriales avivan las llamas, viéndolo como una herramienta para ganar poder y obtener beneficios. Y, sin embargo, por cada puesto de trabajo en una acería que se salva gracias a las aduanas, se pierden cuatro en otros lugares. Es una victoria pírrica que acaba empobreciéndonos a todos.

Este informe desmonta el proteccionismo, desde sus falsas promesas hasta sus costes reales, con la esperanza de que el populismo económico dé paso a la razón antes de que el mundo olvide lo que significa la prosperidad basada en el libre comercio.

## Síntesis del Documento

**El espectro del proteccionismo regresa** – Tras años de globalización, la idea del proteccionismo vuelve a ganar adeptos en todo el mundo, desde EE.UU. hasta Polonia. Mientras que hasta 2019 se introducían entre 100 y 200 políticas proteccionistas al año a nivel global —como aranceles, subsidios y regulaciones de productos—, desde 2019 esa cifra ha aumentado a entre 200 y 600, dependiendo del año.

**El regreso del fantasma.** Las ideas proteccionistas son una versión moderna del mercantilismo, una visión económica en la que la prioridad no es el desarrollo económico, sino la fuerza del Estado. Esta visión predominaba en épocas pre-capitalistas. El proteccionismo une a la extrema izquierda y a la extrema derecha: tanto la derecha nacionalista como la izquierda anticapitalista abogan por proteger el mercado frente a las importaciones.

**6 (malos) argumentos.** Los defensores del proteccionismo utilizan seis tipos de argumentos: que protege industrias nacientes, garantiza condiciones de competencia justas, protege y crea empleos, mejora la balanza comercial, impulsa sectores clave para el desarrollo nacional y fortalece la seguridad estratégica.

**Hasta el 90% de los economistas creen que el proteccionismo es perjudicial.** Los economistas advierten que cerrar los mercados afecta el bienestar tanto del país que impone las barreras como de sus socios comerciales.

**Fuertes argumentos a favor del libre comercio.** Los economistas subrayan que la ausencia de presión competitiva, derivada del proteccionismo, puede hacer que las empresas se vuelvan perezosas y nunca lleguen a ser competitivas a nivel global. Además, el proteccionismo distorsiona el mercado y eleva los precios. Proteger un sector específico puede frenar temporalmente el cierre de fábricas, pero el aumento en los costos de materias primas y las represalias de los socios comerciales pueden destruir más empleos de los que se salvan.

**El martillo antiproteccionista: la ventaja comparativa.** El concepto de ventaja comparativa es uno de los pilares de la economía. Los países se enriquecen produciendo aquello en lo que son relativamente mejores. Cuando los Estados bloquean el comercio, renuncian a la especialización y se desconectan de las cadenas de suministro globales, perdiendo oportunidades de crecimiento rápido. Intentar fomentar sectores que ya están desarrollados en otros países va en contra del mecanismo de la ventaja comparativa y conlleva un alto riesgo de malgastar recursos.

**Un mecanismo de destrucción que se retroalimenta.** La imposición unilateral de aranceles suele provocar represalias, lo que escala el conflicto. Ejemplo: la guerra comercial EE.UU.–China, en la que ambas partes sufrieron pérdidas multimillonarias. Estudios revelan que los aranceles impuestos por Trump a las importaciones chinas en 2018 le costaron a EE.UU. 8.200 millones de dólares en un año, y su exportación mensual cayó en 2.400 millones.

**Una idea para ingenuos: los beneficiarios del proteccionismo son los lobbies.** Las empresas y sectores protegidos, así como los políticos que capitalizan el discurso de “defender el empleo”, son quienes se benefician de la protección del mercado. En cambio, el resto de la sociedad pierde: los consumidores (por los precios más altos) y las empresas eficientes, que encuentran más difícil competir en los mercados internacionales.

**Hay que hacer todo lo posible para evitar repetir los años 30.** En 1930, EE.UU. subió drásticamente los aranceles con la esperanza de salvar su economía. Otros países respondieron igual, y el comercio global cayó un 65%. En ese entorno de debilitamiento de las relaciones comerciales, aumentó la probabilidad de un conflicto económico.

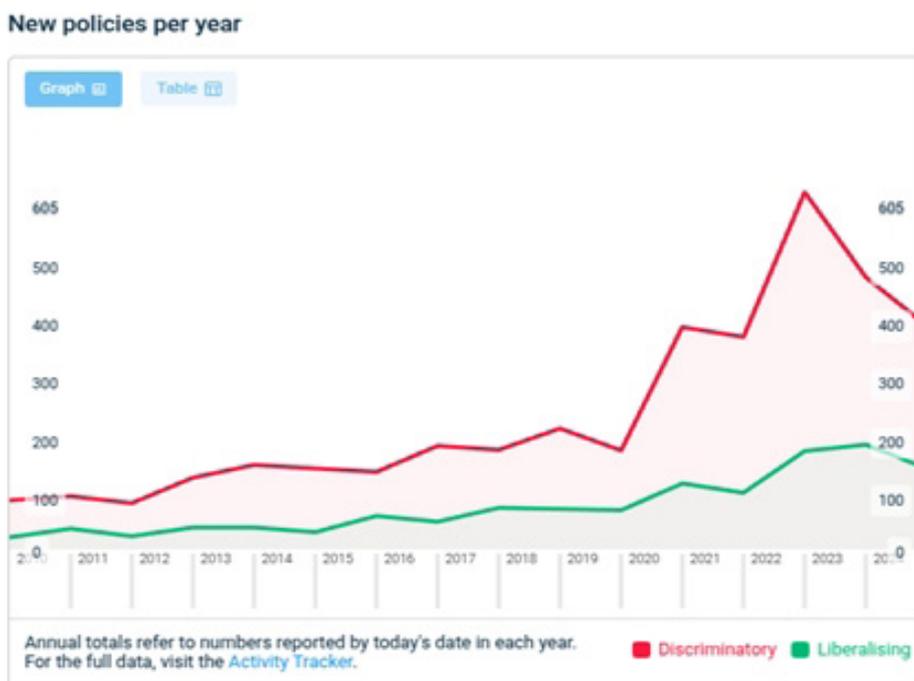
## Introducción

### Proteccionismo: ¿a quién beneficia? ¿Quién pierde?

Un espectro recorre Polonia: el espectro del proteccionismo. Todas las fuerzas del espectro político polaco — sin importar su signo ni su historia— se han unido en la sagrada cruzada de defender las fronteras frente a los bienes de naciones extranjeras y en la lucha contra el libre comercio.

Esta provocadora paráfrasis no es gratuita. Desde hace algún tiempo, asistimos a un crecimiento sostenido de la simpatía global hacia el proteccionismo, entendido como la política que busca resguardar el mercado y a los productores nacionales frente a la competencia ejercida por actores extranjeros. En la Unión Europea, en el marco de la carrera tecnológica contra China, se han introducido medidas proteccionistas con el objetivo de crear condiciones propicias para el desarrollo de empresas propias en sectores ligados a las tecnologías verdes. Los Estados Unidos, por su parte, imponen aranceles incluso a sus aliados, convencidos de que así podrán generar empleos mejor remunerados en su propio territorio, haciendo que sean precisamente otros países —supuestamente beneficiarios hasta ahora del libre comercio a costa de la economía estadounidense— quienes paguen el precio de esta transformación. A su vez, los aliados de Washington —quienes tal vez pronto dejarán de serlo— responden con aranceles equivalentes. En otras palabras, se abre paso una guerra comercial: una pugna por respaldar lo propio a expensas de los demás. Esta oleada creciente de proteccionismo resulta particularmente alarmante si se considera que el valor de las exportaciones globales asciende hoy a casi 33 billones de dólares, mientras que el producto interno bruto mundial ronda los 106 billones.<sup>1</sup> El nivel de vida contemporáneo sería inconcebible sin comercio internacional. Y sin embargo, desde el año 2020, los gobiernos del mundo han intensificado de forma drástica las acciones orientadas a restringir la libertad de intercambio.

Figura 1: número de medidas gubernamentales restrictivas y liberalizadoras del comercio en todo el mundo.



Fuente: [globaltradealert.org](https://globaltradealert.org)

<sup>1</sup> Los valores del comercio exterior y del PIB utilizados corresponden a cifras nominales. Fuente: GDP by Country, Worldometers. Disponible en: [GDP by Country - Worldometer](https://www.worldometers.info/gdp/) (consultado el 1 de marzo de 2025).

El mundo ya ha experimentado los efectos devastadores de las guerras comerciales, es decir, la escalada progresiva del proteccionismo como reacción en cadena frente a las medidas adoptadas por otros Estados. Un caso paradigmático fue el de la década de 1930, cuando la promulgación de la Ley Smoot-Hawley desencadenó una guerra arancelaria que colapsó el comercio internacional y agudizó la Gran Depresión. Esta legislación impuso severas barreras comerciales y aranceles a los productos importados en los Estados Unidos. En represalia, otras naciones introdujeron medidas similares contra las exportaciones estadounidenses, lo que provocó un progresivo deterioro de las relaciones comerciales internacionales. Finalmente, lejos de estimular la economía norteamericana, dicha ley perjudicó gravemente a los sectores orientados a la exportación.<sup>2</sup>

Surge entonces una interrogante fundamental: ¿por qué los Estados insisten en recurrir al proteccionismo?

El proteccionismo suele emerger como respuesta al sentimiento de amenaza que genera la competencia extranjera, percibida como la causa de un crecimiento económico insuficiente, de la precariedad de los salarios reales, o bien de una exacerbación del orgullo nacional. Un ejemplo emblemático son los Estados Unidos, que implementaron la ya mencionada Ley Smoot-Hawley con la esperanza de estimular su economía interna. En Polonia, estas tensiones se reflejan en las protestas de agricultores que buscan proteger sus intereses frente a la competencia procedente de América del Sur, la cual adquirirá mayor relevancia tras la entrada en vigor del acuerdo entre la Unión Europea y los países del Mercosur (es decir, los Estados miembros del Mercado Común del Sur: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay). Sin embargo, dichas protestas no agotan el fenómeno. Este clima también se ve intensificado por la guerra en Ucrania y por el auge tecnológico que ha traído consigo el desarrollo de la inteligencia artificial.

Desde un ángulo, el proteccionismo se presenta como una salvaguarda futura frente a socios comerciales potencialmente insidiosos, como Rusia. Desde otro, se concibe como un medio para generar condiciones artificialmente favorables que propicien el crecimiento de sectores estratégicos como la electromovilidad y la inteligencia artificial en Polonia, con la aspiración de que el país pueda, eventualmente, convertirse en una potencia económica a la altura de Suiza, Francia o Alemania. En el ámbito nacional, respaldan el proteccionismo, por ejemplo, la izquierda representada por *Krytyka Polityczna* —al menos una parte de sus colaboradores habituales<sup>3</sup>—, el portal *oko.press*<sup>4</sup> y, curiosamente, el partido de derecha *Konfederacja*, que al mismo tiempo se declara partidario del libre mercado.

Las tendencias proteccionistas también se intensifican en los Estados Unidos, y ya no son patrimonio exclusivo de la izquierda —como podría esperarse—, sino que se han extendido también a sectores conservadores tradicionalmente vinculados a la defensa del libre mercado. Un ejemplo desde la izquierda es el libro *Las guerras comerciales son guerras de clases*, de los autores Matthew C. Klein y Michael Pettis. En cambio, desde la derecha, destacan el presidente Donald Trump<sup>5</sup> y el economista Ian Fletcher —asociado a corrientes conservadoras—, autor o coautor de obras como *El libre comercio no funciona: qué debería reemplazarlo y por qué*<sup>6</sup> y *El argumento conservador contra el libre comercio*.<sup>7</sup>

No obstante, la teoría económica ha demostrado de manera sistemática que el proteccionismo perjudica tanto a quienes son excluidos de un mercado como a aquellos que intentan blindarlo. Es difícil encontrar otro ámbito en el que los economistas manifiesten mayor grado de consenso. Paul Krugman llegó a afirmar que la profesión de fe de un economista podría reducirse a dos ideas: «Comprendo la ley de la ventaja comparativa»

2 Sobre las consecuencias de la Ley Smoot-Hawley se puede encontrar más información en la obra de Douglas Irwin *Peddling Protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression*. Irwin, D. A. (2017). *Peddling Protectionism: Smoot-Hawley and the Great Depression*. Princeton University Press.

3 Piotr Wójcik, «Europa necesita más proteccionismo. Alemania es el obstáculo». Disponible en: [Europa potrzebuje więcej protekcjonizmu. Na przeszkodzie stoją Niemcy](#)

4 «El europroteccionismo está en el interés de Polonia — sin él perderemos frente a competidores más fuertes». Disponible en: [Europrotekcjonizm jest w polskim interesie. Bez niego przegramy z silniejszymi - OKO.press](#)

5 Curiosamente, Donald Trump fue anteriormente miembro del centrista Partido Reformista, y posteriormente apoyó al Partido Demócrata, tradicionalmente asociado a la izquierda. Se desvinculó de los demócratas poco antes de anunciar su candidatura presidencial en 2016.

6 Ian Fletcher, *Free Trade Doesn't Work: What Should Replace It and Why* [El libre comercio no funciona: qué debería reemplazarlo y por qué], U.S. Business & Industry Council, 2010.

7 Ian Fletcher y William Shearer, *The Conservative Case Against Free Trade* [El argumento conservador contra el libre comercio], CreateSpace Independent Publishing Platform, 2012.

y «Soy partidario del libre comercio»<sup>8</sup>. Esta afirmación, con todo su candor, sigue vigente. David R. Henderson, del *Hoover Institution*, señala que en algunas encuestas hasta el 90 % de los economistas considera que los beneficios del libre comercio superan con claridad sus costes<sup>9</sup>.

En la práctica, los Estados que buscan proteger a sus industrias de la competencia internacional no afectan, en primer término, a otros países, sino a sus propios ciudadanos. Ello se debe a que al limitar la competencia extranjera, las empresas nacionales adquieren poder para fijar precios más altos a los consumidores locales. A su vez, este entorno sobreprotegido tiende a adormecer la iniciativa empresarial: la ausencia de presión competitiva y el aumento de ganancias derivadas de la intervención estatal conducen a una menor disposición a adaptarse a los cambios en la economía. Esta inercia, en última instancia, debilita el desarrollo de las propias empresas, y con ello, el crecimiento económico del país.

Las consecuencias negativas del proteccionismo ya constituyen un problema económico tangible para la Unión Europea y, por extensión, para Polonia. Las actuales barreras y obstáculos al comercio de bienes dentro del bloque alcanzan tal magnitud que su efecto equivale a la imposición de aranceles del 44 %. En el ámbito de los servicios, la situación es aún más preocupante: las trabas son comparables a un arancel del 110 %<sup>10</sup>. Estas limitaciones impiden aprovechar plenamente el potencial económico del mercado común europeo, lo que perjudica a todos los países miembros. La imposición de nuevas restricciones al comercio con naciones extracomunitarias no hará sino agravar los problemas ya existentes: menor crecimiento económico, encarecimiento de productos antes importados, y la necesidad de destinar recursos extraordinarios para mantener el nivel de vida actual de los ciudadanos polacos.

Este informe aborda precisamente los efectos del proteccionismo y las ventajas del libre comercio internacional. Se analizarán los argumentos esgrimidos por los defensores del proteccionismo, así como las evaluaciones que ofrece al respecto la literatura económica especializada. Se demostrará que las amenazas supuestamente inminentes para Polonia —como el acuerdo con el Mercosur, el avance chino en electromovilidad o el desarrollo de las tecnologías verdes— en realidad no representan un peligro. Por el contrario, las intervenciones proteccionistas, como la política arancelaria de Donald Trump o las propuestas de aranceles, subsidios y prohibiciones de importación en Polonia, no cumplirán con las expectativas que se han depositado en ellas.

Dado que las consecuencias del proteccionismo y de las guerras comerciales son, en definitiva, adversas, el *Warsaw Enterprise Institute* advierte que persistir por esa senda tendrá efectos indiscutiblemente negativos tanto para Polonia como para la Unión Europea. Aunque las posturas proteccionistas ganen popularidad y aplaudidores, no deben adoptarse las demandas de quienes abogan por proteger la economía frente a la competencia. Incluso ante medidas similares implementadas por otros países, Polonia y la Unión Europea deberían mantenerse firmes en una política comercial liberal, suprimiendo sus propias barreras. Es especialmente crucial reducir las restricciones al comercio dentro de la Unión, pues ello permitiría compensar el eventual descenso del comercio exterior mediante una intensificación del comercio intraeuropeo. Esta estrategia, a su vez, mitigaría el impacto negativo que el proteccionismo global ejerce sobre Europa.

## 1. Argumentos a favor del proteccionismo

### 1.1 Breve historia de la doctrina del proteccionismo

El proteccionismo no es una doctrina reciente; la argumentación en favor de la defensa del mercado interno cuenta ya con una tradición bien asentada. Sus raíces ideológicas se remontan, como mínimo, a la primera mitad del siglo XIX, cuando la economía comenzaba a configurarse como ciencia, o incluso a épocas anteriores, al pensamiento mercantilista que precedió a Adam Smith, en una época en que la reflexión económica era inseparable de la reflexión política. Más aún, muchos de los críticos contemporáneos del libre comercio y

8 Paul Krugman, *Is Free Trade Passe?*, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 1, n.º 2, p. 131.

9 David R. Henderson, *Biden's Economists Are Mostly Open to Free Trade*. Disponible en: [Biden's Economists Are Mostly Open To Free Trade](#) (consultado el 8 de febrero de 2025).

10 Alfred Kammer, *Europe's Choice: Policies for Growth and Resilience*. Disponible en: [Europe's Choice: Policies for Growth and Resilience](#) (consultado el 3 de marzo de 2025).

defensores de medidas proteccionistas recurren a ideas heredadas de los continuadores del pensamiento de Karl Marx.

El mercantilismo fue, ante todo, una doctrina de naturaleza económica y política<sup>11</sup>, predominante durante los siglos XVII y XVIII, según la cual la política económica debía subordinarse a la política general del Estado, y su objetivo principal consistía en reforzar el poder político nacional. El establecimiento de manufacturas (y posteriormente de fábricas) incrementaba el potencial estatal, ya que una mayor capacidad productiva permitía formar y mantener un ejército más numeroso y moderno. Por otro lado, la acumulación de metales preciosos —considerada en aquel entonces como forma de riqueza— dinamizaba los intercambios internos y generaba reservas financieras destinadas a cubrir los fines estratégicos del Estado.

Los mercantilistas concebían el comercio internacional como un juego de suma cero<sup>12</sup>: una contienda más entre naciones. El superávit comercial era visto como prueba del predominio de un país, dado que reflejaba su superioridad productiva frente a otras naciones. Un saldo positivo en la balanza de pagos implicaba que otros países compraban más de lo que vendían, lo que a su vez desplazaba la producción de los países deficitarios, debilitando así su poder político. Además, la entrada de metales preciosos como consecuencia de dicho superávit permitía sostener internamente niveles salariales costeados, en la práctica, por las economías deficitarias.

Durante el siglo XIX, el mercantilismo fue rechazado por la mayoría de los economistas. Sin embargo, persistieron defensores del proteccionismo, considerado por autores como William Nassau Senior o John Stuart Mill como un vestigio del pensamiento mercantilista<sup>13</sup>. El más célebre de los proteccionistas decimonónicos es Friedrich List. Este autor abogaba por que los países en vías de desarrollo protegieran sus industrias nacientes mediante aranceles y subsidios sectoriales. Solo de ese modo —afirmaba— era posible ofrecer a las nuevas empresas un entorno donde crecer sin verse arrasadas por la competencia extranjera ya consolidada, capaz de producir a costes considerablemente inferiores. De no contar con dicha protección, advertía List, los países atrasados jamás lograrían alcanzar a las naciones avanzadas: sus empresas estarían condenadas a operar con capacidades inferiores, personal menos calificado y acceso limitado al financiamiento<sup>14</sup>. Por ello, el proteccionismo es, en su visión, una condición necesaria para que los países menos desarrollados no caigan bajo una subordinación económica permanente<sup>15</sup>.

Este enfoque sería retomado más tarde por pensadores influidos por la tradición marxista, como Rosa Luxemburgo o Immanuel Wallerstein. Según su perspectiva, en un sistema global de libre comercio tiende a consolidarse una jerarquía entre países dominantes y subordinados, perpetuando desigualdades estructurales en los niveles de desarrollo. Los capitalistas de los países desarrollados, en su afán de acumulación, requieren mercados de consumo cada vez más vastos, no solo para colocar sus excedentes, sino también para expandir su poder sobre amplios sectores sociales y apropiarse de la plusvalía generada. En opinión de Wallerstein, en un contexto de competencia auténticamente libre, las ganancias del capital tienden a disminuir hasta niveles insostenibles. Por ello, los capitalistas recurren al aparato estatal para erigir barreras protectoras —como la propiedad intelectual—, mientras presionan a los países más débiles a abrir sus mercados. De este modo, logran penetrar fácilmente en esas economías, explotando su posición privilegiada y el respaldo político de sus naciones de origen. El resultado es una dinámica de extracción: los países menos desarrollados se ven compelidos a suministrar materias primas, mientras que la producción con mayor valor agregado se concentra en los países dominantes.<sup>16</sup>

11 Una observación relevante: el mercantilismo no debe entenderse como una escuela de pensamiento estructurada al modo de las corrientes sociales contemporáneas. Como señaló Eli Heckscher, se trata más bien de una categoría instrumental que describe un conjunto de reflexiones propias de una época sobre la economía política. El término «mercantilismo», aunque aparece en diversos autores, fue popularizado por Adam Smith en el marco de su crítica al enfoque mercantilista sobre el comercio internacional. Eric Helleiner, *The Neomercantilists: A Global Intellectual History*, Cornell University Press, Ithaca y Londres, 2021, pp. 9–10.

12 Aunque no todos los mercantilistas fueron defensores inequívocos del proteccionismo, el libre comercio sólo era aceptado en la medida en que servía a los intereses del Estado.

13 Lars Magnusson, *The Political Economy of Mercantilism*, Routledge, Nueva York, 2015, p. 4.

14 Friedrich List, *The National System of Political Economy*, J. B. Lippincott & Co., Filadelfia, 1856, pp. 377–380.

15 List reconocía que los aranceles tenían como consecuencia inmediata el encarecimiento de los productos previamente importados. No obstante, sostenía que, a largo plazo, estos bienes se abaratarían gracias al desarrollo de la capacidad productiva interna.

16 Immanuel Wallerstein, *Análisis de los sistemas-mundo. Una introducción*, Ed. Académica DIALOG, Varsovia, 2007.

En la actualidad, el proteccionismo adopta principalmente la forma de proteccionismo verde. Este no solo busca defender los intereses nacionales y promover sectores estratégicos, sino también ejercer presión sobre otros Estados para que implementen determinadas soluciones tecnológicas. Se contemplan, por ejemplo, nuevos aranceles<sup>17</sup> dirigidos a penalizar a los productores que empleen tecnologías contaminantes, así como a sus consumidores. Tales instrumentos comerciales forman parte de una política económica más amplia, orientada a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

## 1.2 Herramientas fundamentales del proteccionismo

Las herramientas del proteccionismo —es decir, de la política orientada a proteger y fomentar la industria nacional— se dividen, por lo general, en **barreras arancelarias** y **no arancelarias**. Entre las primeras destacan, ante todo, los aranceles, pero también pueden incluirse las prohibiciones o restricciones cuantitativas a la importación. Los aranceles no son otra cosa que impuestos aplicados a los bienes importados. Pueden imponerse sobre la totalidad de los productos extranjeros con el objetivo de proteger el mercado nacional en su conjunto, o bien centrarse en sectores específicos, como ocurre con los aranceles aplicados a los automóviles eléctricos procedentes de China que ingresan al mercado de la Unión Europea<sup>18</sup>. Esta política provoca un aumento de los precios de los bienes importados, permitiendo así que los productores locales vendan sus productos a precios más altos, al tiempo que el Estado obtiene ingresos adicionales por la vía fiscal<sup>19</sup>. En el caso de las restricciones cuantitativas, la disponibilidad del bien importado disminuye, lo que a su vez incrementa las oportunidades de venta para los productores nacionales, quienes también pueden elevar sus precios.

Las **barreras no arancelarias** comprenden toda clase de medidas estatales que inciden en el comercio internacional y en la movilidad de trabajadores. Se incluyen aquí los subsidios directos y programas de ayuda financiera a empresas, las grandes licitaciones públicas diseñadas para asegurar ingresos a ciertos sectores, los créditos con tasas preferenciales, así como la imposición de normativas técnicas y regulatorias cuyo efecto práctico es limitar el ingreso de productos extranjeros. También pueden considerarse dentro de este grupo las restricciones migratorias destinadas a proteger el mercado laboral interno frente a la competencia proveniente de trabajadores foráneos.

En el caso de los subsidios, el Estado entrega una compensación directa a las empresas por cada unidad de producto vendido, financiada a partir de un fondo estatal específico. Así, los consumidores no enfrentan un alza en los precios de mercado, pero las empresas reciben, en términos efectivos, un ingreso mayor: el precio de mercado más la subvención por unidad producida.

Por su parte, las **barreras regulatorias** consisten en diversas disposiciones legales orientadas a restringir la posibilidad de importar o comercializar determinados tipos de productos. Estas normas suelen justificarse públicamente en nombre de la seguridad: seguridad alimentaria, de uso en aparatos electrónicos, automóviles, etc. Sin embargo, su efecto secundario es claro: los bienes más económicos —aunque de menor calidad— se vuelven escasos o incluso desaparecen del mercado. En consecuencia, los consumidores se ven obligados a elegir entre las opciones disponibles, lo que en la práctica favorece a los productores nacionales.

## 1.3 Argumentos a favor del proteccionismo

Las amenazas asociadas al libre comercio ya han sido mencionadas en secciones anteriores. No obstante, conviene presentar de manera sistemática el conjunto de argumentos que suelen invocarse para justificar las propuestas de corte proteccionista. Los más relevantes pueden resumirse en los siguientes puntos<sup>20</sup>:

17 Piotr Maciążek, «El primer arancel al carbono del mundo enfrenta obstáculos. Es una pieza clave para la política climática de la Unión Europea». Disponible en: [Pierwsze na świecie cło węglowe napotyka na problemy. To kluczowe dla polityki klimatycznej Unii Europejskiej](#) (consultado el 10 de febrero de 2025).

18 La Unión Europea introduce aranceles sobre los automóviles eléctricos procedentes de China en diciembre de 2024. Disponible en: [UE zadala mocny cios Chinom. Cła na chińskie auta elektryczne zadziały - Forsal.pl](#) (consultado el 8 de febrero de 2025).

19 Piękutowska clasifica los aranceles según el objetivo que persiguen: (1) fiscales, orientados a incrementar la recaudación tributaria; (2) protectores, destinados a resguardar la industria nacional; y (3) de represalia, diseñados para ejercer presión sobre las políticas del país socio. Agnieszka Piękutowska, *Współczesny protekcyjizm w międzynarodowym handlu towarami* [El proteccionismo contemporáneo en el comercio internacional de mercancías], Ed. Universidad de Białystok, Białystok, 2023, p. 150.

20 Basado en: *Ibidem*, pp. 42–62.

1. Protección de industrias nacientes o en proceso de consolidación.
2. Garantía de condiciones de competencia equitativas.
3. Defensa del empleo existente y creación de nuevos puestos de trabajo.
4. Mejora de la balanza comercial.
5. Promoción del desarrollo de sectores estratégicos para el futuro del país —hoy se señalan con mayor frecuencia la inteligencia artificial y las tecnologías verdes—, en el marco de una política comercial de carácter estratégico.
6. Seguridad nacional y autonomía estratégica.

Estos argumentos no son excluyentes entre sí, sino que se entrelazan en múltiples niveles. Por ejemplo, un déficit comercial sostenido puede derivar en una disminución del empleo interno, mientras que la protección sectorial puede estimular el crecimiento, fomentar la innovación y generar empleos mejor remunerados gracias al incremento de la productividad. No obstante, resulta pertinente descomponer estas premisas y examinarlas por separado, a fin de comprender con mayor claridad el contenido y los supuestos de cada una.

### 1.3.1 Protección de industrias nacientes

La defensa de los sectores económicos incipientes es, con toda probabilidad, el argumento más comúnmente esgrimido en favor del proteccionismo. ¿De qué manera, exactamente, puede la protección del mercado interno frente a la competencia extranjera contribuir al desarrollo de un país?

En términos generales, son escasos los países que actúan como pioneros en alguna industria. La mayoría de las naciones adoptan tecnologías ya desarrolladas en el extranjero con el objetivo de incrementar su capacidad productiva. Cuando una determinada rama productiva comienza a desarrollarse en un país en el que previamente no existía —y que, en muchos casos, es menos próspero que aquellos donde dicha industria ya ha madurado—, las empresas emergentes enfrentan un panorama inicial adverso. Esto se debe a que las firmas extranjeras consolidadas suelen ser más grandes y contar con mayores niveles de capital, infraestructura y experiencia. No se trata solamente de la magnitud del capital invertido, sino también del tamaño de las plantas industriales, del número de maquinarias disponibles y del know-how acumulado. Estas empresas ya establecidas han tenido tiempo para estructurar sus cadenas de producción, entrenar personal y optimizar procesos, lo que les permite beneficiarse de economías de escala. Dichas economías se derivan no sólo del tamaño, sino también del tiempo dedicado a perfeccionar la producción mediante la experiencia práctica —lo que en inglés se conoce como *learning by doing*.

El propósito de imponer restricciones a la competencia externa —por ejemplo, mediante aranceles— es permitir que las empresas locales acumulen capital suficiente para desarrollar sus propias instalaciones industriales y, al mismo tiempo, brindarles el tiempo necesario para alcanzar economías de escala y perfeccionar sus productos a través del aprendizaje productivo. Al encarecer los bienes extranjeros, estas medidas reducen la oferta externa en el mercado interno, lo que a su vez incrementa la cuota de mercado disponible para los productores nacionales. Al vender más unidades, las empresas locales obtienen mayores ingresos, que pueden reinvertirse en la expansión de sus capacidades productivas. Esta dinámica favorece el crecimiento de las plantas, la mejora del equipamiento y el aumento progresivo de la productividad del personal, gracias al tiempo adicional que ofrece el entorno protegido.

Con el tiempo, estas industrias emergentes deberían alcanzar un punto en el cual las economías de escala positiva les permitan reducir precios y competir en condiciones equitativas con las grandes empresas extran-

teras. Una vez que esta situación se materializa, la protección arancelaria pierde su justificación: las empresas nacionales ya no necesitan escudos artificiales para sobrevivir. Están en condiciones de competir en igualdad de condiciones. En este argumento, las economías de escala son la piedra angular: a medida que la industria se desarrolla, logra reducir sus costes unitarios, lo que la posiciona como un competidor real frente a las firmas consolidadas del extranjero. Ahora bien, si un sector no presenta perspectivas razonables de crecimiento o consolidación, ni siquiera los defensores del proteccionismo respaldarían su protección.

### 1.3.2 Garantizar condiciones equitativas de competencia

Los defensores del proteccionismo sostienen que los aranceles, los subsidios o las restricciones a la importación son necesarios para restablecer condiciones de competencia justa. A juicio de estos autores, las empresas nacionales se encuentran en desventaja estructural respecto a sus competidores extranjeros. Esta situación de desequilibrio impide que las firmas locales compitan de forma efectiva, exponiéndolas al riesgo de quiebra, lo que a su vez desencadena consecuencias negativas de mayor alcance para la economía del país. Los proteccionistas identifican principalmente tres causas de esta desigualdad: la disparidad de tamaño entre las empresas nacionales y extranjeras, la aplicación de subsidios por parte de algunos Estados, y las diferencias en los marcos regulatorios entre países.

Este argumento ha sido esbozado ya en líneas anteriores. Las empresas radicadas en países desarrollados suelen gozar de economías de escala, mayor experiencia, acceso preferencial al crédito y capital más abundante. Ello les otorga una posición de ventaja, y se estima que el respaldo estatal es indispensable para que las empresas de países menos ricos puedan competir con sus pares más avanzadas. De no contar con este apoyo, las empresas nacionales serían expulsadas del mercado, condenando a los países menos desarrollados a una posición estructuralmente subordinada y perpetuando su rezago económico.

Los subsidios permiten que las empresas beneficiarias dispongan de más recursos para invertir, ampliando sus operaciones y reduciendo sus costes. De este modo, logran una ventaja competitiva o, al menos, alcanzan una posición de paridad frente a las grandes compañías extranjeras. Por esta razón, los subsidios suelen percibirse como un apoyo injusto frente a aquellas empresas de países que no los otorgan a sus industrias nacionales.<sup>21</sup> En tal contexto, el proteccionismo se plantea como una respuesta legítima ante la ruptura del principio de competencia leal en el comercio internacional, una herramienta correctiva que busca equilibrar las ventajas que otros Estados otorgan a sus propias firmas.

Por otro lado, las regulaciones legales también implican costes relevantes para las empresas. Tales normativas pueden imponer estándares laborales, exigencias ambientales, requisitos de seguridad o la obtención de permisos y licencias. Cumplir con estas obligaciones implica inversiones en filtros, dispositivos de protección, condiciones adecuadas para los trabajadores y sistemas de monitoreo. Además, muchas veces requieren auditorías externas y estudios de calidad. Sin embargo, las empresas extranjeras que exportan al país en cuestión no siempre están sujetas a las mismas exigencias, lo que les permite producir a menores costes. Así, paradójicamente, las normativas diseñadas para proteger a los ciudadanos se traducen en una desventaja legal y económica para las firmas nacionales.<sup>22</sup>

### 1.3.3 Fomento de sectores económicos estratégicos

Este argumento se vincula estrechamente con el anterior, ya que suele utilizarse también en relación con industrias emergentes. Tal como se mencionó previamente, en la actualidad se considera estratégicos sectores como la inteligencia artificial, la electromovilidad y las energías verdes. Estos ámbitos se perciben como clave

21 Elżbieta Pałys presentó esta línea argumentativa en su artículo publicado en el portal Rynek Infrastruktury. Pałys, E. (2024). Los contratistas: debemos proteger el mercado frente a la competencia desigual de fuera de la Unión. En: Rynek Infrastruktury. Disponible en: [Wykonawcy: Musimy chronić rynek przed nierówną konkurencją spoza Unii](#) (consultado el 8 de febrero de 2025).

22 Este argumento ha sido empleado por Konrad Popławski en relación con la liberalización del mercado de transporte por carretera en la Unión Europea. Popławski, K. (2024). Competencia desigual: consecuencias de la liberalización del transporte por carretera. Centro de Estudios Orientales (OSW). Disponible en: [Nierówna konkurencja. Konsekwencje liberalizacji przewozów drogowych UE-Ukraina dla Europy Środkowej](#) (consultado el 4 de abril de 2024).

para el desarrollo futuro, y si un país aspira a figurar entre las economías más dinámicas, debe apostar por desarrollar estas industrias en su propio territorio y posicionarse como exportador relevante de bienes y servicios tecnológicos.

Los sectores ya establecidos tienden a exhibir rendimientos decrecientes y menor utilidad marginal, lo que limita su capacidad para impulsar el crecimiento económico —especialmente en países avanzados—. La producción basada en tecnologías obsoletas ya no puede garantizar un liderazgo económico. En cambio, el progreso requiere fabricar bienes más sofisticados mediante tecnologías cada vez más avanzadas. A largo plazo, el uso continuado de los mismos métodos productivos ofrece beneficios cada vez más menguantes. Por ello, es necesaria una política económica activa, que incluya una estrategia comercial dirigida a impulsar el desarrollo de sectores emergentes.

Ahora bien, muchas veces las nuevas tecnologías y las empresas que las aplican no logran mantenerse a flote únicamente con sus propios ingresos. El lapso entre el desarrollo de una tecnología y su rentabilidad efectiva puede ser prolongado —como lo ilustra el caso de múltiples *startups*, como Uber—. En este contexto, los subsidios y aranceles permiten a las empresas invertir, sobrevivir y destacarse frente a otros actores del mismo sector. De esta manera, el proteccionismo aspira a acelerar el crecimiento y a fortalecer el posicionamiento económico y tecnológico de un país en el escenario internacional.

Hoy en día, los ejemplos más citados de sectores estratégicos son, precisamente, la inteligencia artificial, la electromovilidad y las tecnologías limpias. En la Unión Europea, por ejemplo, se prevé introducir a partir de 2026 un arancel al carbono (*carbon border adjustment mechanism*), con el objetivo de desalentar el consumo de productos fabricados con tecnologías contaminantes<sup>23</sup>. Esta medida también busca hacer relativamente más accesibles los bienes producidos con energía limpia, inclinando las preferencias del consumidor hacia opciones más sostenibles. Entre otras políticas complementarias se incluyen subsidios tanto para las empresas como para los consumidores, incentivando así la compra de productos verdes y vehículos eléctricos.

### 1.3.4 Protección y creación de nuevos empleos

Hasta este punto del análisis podría parecer que el proteccionismo busca únicamente preservar empresas. Sin embargo, muchas de las políticas proteccionistas también se implementan con el propósito explícito de proteger y generar empleos bien remunerados.

Este argumento es particularmente fuerte entre los defensores del proteccionismo en los países desarrollados. La competencia proveniente de empresas radicadas en economías emergentes puede provocar la desaparición de puestos de trabajo de calidad, debido a los menores costes laborales de estos países. Cuando existe una diferencia sustancial en los niveles salariales, los empresarios prefieren trasladar su producción a regiones donde los costes son más bajos, incrementando así sus beneficios a costa del empleo nacional.

La presión de los competidores internacionales puede derivar en pérdidas de empleo. Si en el extranjero se fabrican los mismos bienes —como automóviles— a precios más bajos, los consumidores tenderán a adquirir los productos importados. Esto contrae la producción nacional y, a su vez, conduce a despidos o a reducciones salariales en las empresas locales que no logran resistir la competencia.

Junto con esta reconfiguración del aparato productivo, los empleos más valiosos —los ligados a la ingeniería, la manufactura avanzada o la innovación— tienden a desaparecer. Son reemplazados por trabajos de menor cualificación y escasa remuneración, como los vinculados al comercio minorista o a funciones burocráticas dentro de grandes corporaciones. Esta transformación ha alimentado una retórica, especialmente visible en Estados Unidos, según la cual los nuevos empleos serían, en su mayoría, “trabajos sin sentido”. Johan Norberg,

23 Maciążek, P. (2025). El primer arancel al carbono del mundo enfrenta problemas: clave para la política climática de la Unión Europea. En: Strefa Inwestorów. Disponible en: Pierwsze na świecie cło węglowe napotyka na problemy. To kluczowe dla polityki klimatycznej Unii Europejskiej (consultado el 10 de febrero de 2025).

en su *Manifiesto capitalista*, ha mostrado que, aunque disminuyó el empleo en las líneas de ensamblaje, aumentaron los ingresos y el nivel de vida general; sin embargo, también recuerda, a través de los estudios de Daniel Clarke, que en la supuesta “edad de oro” de Detroit muchos trabajadores se veían obligados a complementar sus ingresos fuera de las fábricas para sobrevivir.<sup>24</sup>

Un déficit comercial, según el ya mencionado Ian Fletcher, partidario del proteccionismo, no se traduce en más empleo, porque aunque dé al país extranjero más dinero para gastar en los bienes del país con déficit comercial, este dinero puede gastarse en bienes ya existentes, con lo que no se crea ningún incentivo para producir bienes.<sup>25</sup> Así, la demanda de bienes en el país disminuye y los países extranjeros no registran una demanda adicional de bienes. Por lo tanto, se necesitan soluciones que reduzcan las importaciones pero no las exportaciones.

Además, el déficit comercial es una forma de crédito que otros países conceden a un país con déficit comercial. Cuanto más tiempo y mayor sea el déficit comercial que mantenga un país, mayor será la proporción de la producción nacional futura que comprarán entidades extranjeras. Esto significa que, en el futuro, el país con déficit tendrá *de facto* que trabajar para otros países.<sup>26</sup> Al invertir la situación, la relación también cambia: cuando un país acumula superávit comercial, los demás países están obligados a trabajar para el país con superávit comercial en el futuro.

### 1.3.5. Política comercial estratégica

La cuestión de la seguridad, y concretamente la seguridad alimentaria, es un tema candente en Polonia. La importación de cereales baratos desde Ucrania influye negativamente en los ingresos de los agricultores polacos, quienes, ante la competencia de los productores ucranianos, se ven obligados a reducir los precios de sus propios cereales. Esta competencia proveniente de un productor extranjero más barato es percibida como una amenaza para Polonia, ya que la caída en los ingresos agrícolas podría derivar en el colapso del sector. Esta preocupación no se limita a Ucrania: también se mencionan efectos similares provocados por la carne de res sudamericana o el cerdo barato procedente de Alemania. Según la narrativa de los actuales defensores del proteccionismo en Polonia, estas importaciones también conducirían al colapso del sector agrícola nacional.

Este colapso, a su vez, colocaría a Polonia en una situación peligrosa, ya que, en caso de guerra o de problemas agrícolas globales (provocados, por ejemplo, por el cambio climático), el país podría quedarse sin alimentos propios y verse obligado a importar grandes cantidades. Esto significaría que el acceso a los alimentos no estaría garantizado, y podría utilizarse como arma política en contra de Polonia, en perjuicio de su población.

Los alimentos no son el único ejemplo. Según el país y la narrativa política del momento, distintos productos y recursos pueden considerarse estratégicos: además de los alimentos, a nivel global suelen mencionarse las tierras raras o los procesadores de todo tipo, así como también los recursos energéticos. Los primeros son esenciales para las tecnologías verdes; los segundos, para toda la infraestructura informática, presente prácticamente en todos los sectores económicos. Los problemas en el suministro de estos bienes podrían desencadenar serias dificultades económicas, ya que su escasez provocaría una abrupta caída de la producción nacional.

Por ello, el Estado debería proteger sectores clave como el energético, el minero o el agrícola, para garantizar un acceso continuo y seguro a estos recursos. En este argumento no prima tanto la lógica del desarrollo económico, ya que incluso quienes lo sostienen suelen admitir que tales acciones no generarán necesariamente un crecimiento notable de esos sectores a futuro (aunque tampoco se descarta tal posibilidad). Aun así, se justifica

24 Norberg, J. (2003). *Manifiesto capitalista*. Varsovia: Wielka Litera, capítulo 3. El autor argumenta que, aunque ha habido una disminución de los empleos en las líneas de producción, los ingresos y el nivel de vida en Estados Unidos han aumentado. Sin embargo, citando entrevistas realizadas por el historiador Daniel Clarke, muestra que, durante la supuesta “edad dorada” de Detroit, muchos trabajadores debían buscar empleos adicionales fuera de las fábricas para poder sobrevivir.

25 Fletcher, I. (2009). *Free Trade Doesn't Work: Why America Needs a Tariff*. Washington: US Business & Industry Council, p. 38.

26 *Ibidem*, p. 41.

la intervención como una especie de póliza de seguro nacional.

Desde esta perspectiva, la liberalización del comercio internacional representa un peligro. Una política de libre comercio absoluto haría que el país que renuncia al proteccionismo se encontrara en desventaja política. Otros países, mediante aranceles y subsidios, crearían sus propias industrias y una base productiva robusta. Gracias a esta protección y al aprovechamiento de economías de escala, podrían eliminar la competencia de empresas situadas en países que no aplican medidas proteccionistas. Así, un país con una política comercial liberal acabaría viendo desaparecer su industria y producción, volviéndose dependiente del extranjero.

## 2. Consecuencias económicas del proteccionismo

Conviene observar estos argumentos desde la perspectiva de la economía —tanto desde la teoría como desde los estudios empíricos—. Para muchas personas, las razones a favor del proteccionismo pueden parecer razonables a primera vista; sin embargo, cuando se confrontan con el análisis económico, su fuerza persuasiva se debilita considerablemente. Esto se debe a que las medidas proteccionistas, al restringir el acceso a bienes producidos en otros países y reducir la competencia, no fomentan en realidad el crecimiento económico ni el desarrollo empresarial. Por el contrario, tienden a volver perezosas a las empresas del mercado interno, pues el Estado crea de facto un entorno monopolístico u oligopolístico, en el que los nuevos actores difícilmente pueden entrar sin apoyo estatal. Esto permite que las empresas ya establecidas se desarrollen con menor dinamismo y obtengan beneficios principalmente mediante la imposición de precios más altos a los consumidores.

Un segundo aspecto importante que debe considerarse es el principio de la ventaja comparativa. Todo proceso de producción —desde la extracción hasta la fabricación del producto final— está repartido entre distintos países. Son pocos los bienes que se producen íntegramente dentro de una sola nación. Cada país puede especializarse en aquellas actividades en las que posee una ventaja comparativa, lo cual le permite desarrollar su capacidad productiva de manera más eficiente, considerando los costes de oportunidad. Por ello, el libre comercio no conduce necesariamente a la desindustrialización de un país que liberaliza su política comercial.

### 2.1. Ventaja comparativa y posibilidades de desarrollo económico

El libre comercio entre países cumple exactamente la misma función que el libre comercio dentro de los países. La libertad de elegir profesión, lugar de vida y trabajo permite a las personas especializarse, y la competencia, junto con la posibilidad de obtener ingresos, proporciona a personas y empresas los incentivos necesarios para que, al buscar beneficios, también generen valor para los demás. Esto se deriva de la llamada ley de la ventaja comparativa, que opera no solo a nivel internacional, sino también dentro de un solo país.

La ley de la ventaja comparativa muestra cómo la especialización de personas o empresas en distintas actividades incrementa la producción en toda la economía, así como los ingresos de todas las personas. Esto se debe a que, al especializarse, las personas o empresas dedican su tiempo a aquellas actividades en las que son más productivas. En lugar de desperdiciar tiempo en tareas en las que no son eficientes, el tiempo se dedica a aquello que hacen mejor. Cuando grupos grandes de personas o empresas actúan de esta manera, la producción de todos los bienes aumenta, y luego estos bienes se venden en los mercados internos y externos.

Dos países (A y B) producen automóviles de pasajeros y camiones, pero difieren en su eficiencia productiva. En una semana, el país A puede fabricar 10 automóviles o 1 camión. El país B, por su parte, puede fabricar 15 automóviles o 3 camiones por semana. El país B tiene una ventaja absoluta en ambos tipos de vehículos, pero eso no significa que producirá ambos por sí solo.

¿Qué país se especializará en qué tipo de vehículo? ¿Cómo se distribuirá la producción de cada tipo de automóvil?

Ambos países se guiarán por sus costos de oportunidad, es decir, lo que sacrifican al decidir producir un tipo

de vehículo u otro. Si el país A fabrica un automóvil, renuncia a 1/10 de un camión (porque podría haber producido 1/10 de camión en ese tiempo), y viceversa: el costo de oportunidad de un camión es 10 automóviles.

En el caso del país B, fabricar un automóvil significa renunciar a 1/5 de un camión, y fabricar un camión significa renunciar a 5 automóviles. Esto significa que el país A «paga» 10 automóviles por un camión, mientras que el país B «paga» solo 5 automóviles.

Cabe destacar que el país B tiene una ventaja absoluta en la producción de ambos tipos de vehículos, pero eso no implica que desplazará completamente al país A. De hecho, el país B se especializará en la producción de camiones y el país A en automóviles de pasajeros. Durante la producción de un solo automóvil, el país B puede producir una mayor proporción de un camión. Supongamos que ambos países dividen su tiempo en partes iguales (asumiendo que el mes tiene 4 semanas) entre producir automóviles y camiones: la producción total sería de 150 automóviles y 24 camiones por trimestre. Sin embargo, después de especializarse, ambos países podrían producir más de ambos bienes: si el país A produce solo automóviles y el país B dedica tres semanas a automóviles y nueve semanas a camiones, la producción total aumentaría a 165 automóviles y 27 camiones (un aumento de 15 y 3 unidades, respectivamente).

La primera conclusión derivada de la ventaja comparativa es que la especialización entre personas, empresas o países permite aumentar la producción total de todos los bienes, lo que conduce a un mayor bienestar general.

El funcionamiento de este mecanismo puede observarse, hasta cierto punto, en los datos de producción de automóviles por países. La tabla anterior muestra el volumen de producción y la participación en la producción total de cada tipo de automóvil para determinados países en 2022.

Dane za 2022	kraj	Wielkość produkcji rodzaju pojazdu			Udział w produkcji rodzaju pojazdu			
		zatrudnienie	Samochody osobowe	Lekkie samochody dostawcze	Samochody ciężarowe	Samochody osobowe	lekki samochód transportowy	Samochody ciężarowe
	Japonia	883,000.00	6,566,356.00	752,774.00	512,809.00	10.66%	3.79%	15.52%
	Chiny	1,215,180.00	23,836,083.00	1,846,256.00	1,249,268.00	38.70%	9.30%	37.80%
	Indie	2,100,000.00	4,439,039.00	617,398.00	327,369.00	7.21%	3.11%	9.91%
	Indonesia	265,000.00	1,214,250.00	160,171.00	93,679.00	1.97%	0.81%	2.83%
	Malezja	25,600.00	650,190.00	52,085.00	0.00	1.06%	0.26%	-
	Korea Płd.	335,600.00	3,438,355.00	245,547.00	64,896.00	5.58%	1.24%	1.96%
	Tailandia	250,000.00	594,057.00	1,289,458.00	0.00	0.96%	6.49%	-
	EU-27+UK	2,520,000.00	12,025,961.00	1,580,918.00	182,675.00	19.52%	7.96%	5.53%
	Kanada	125,000.00	289,371.00	928,466.00	10,898.00	0.47%	4.68%	0.33%
	Meksyk	109,000.00	658,001.00	2,650,345.00	195,789.00	1.07%	13.35%	5.92%
	USA	308,000.00	1,751,736.00	7,988,565.00	320,038.00	2.84%	40.22%	9.68%

Fuente: cálculos propios a partir de datos de oica.net.

Como puede verse, los países no tienen participaciones idénticas en la producción de los distintos tipos de automóviles. La excepción más cercana es China, que tiene participaciones muy similares en la producción total de automóviles de pasajeros y camiones. En otros países se observa una clara tendencia a especializarse en un tipo específico de vehículo: por ejemplo, Estados Unidos y México se especializan en vehículos ligeros de transporte, mientras que Japón e India se centran en camiones. A pesar de que China domina la producción mundial de automóviles, esto no significa que haya desplazado completamente a los demás. Otros países siguen siendo actores relevantes en el mercado.

Esta conclusión y el análisis de la ventaja comparativa pueden encontrarse en cualquier manual de economía internacional, pero no siempre se destaca otra conclusión importante derivada de este concepto: las diferencias en los costos de oportunidad determinan qué «espacios de desarrollo» están disponibles para cada país, especialmente para los menos desarrollados. La ventaja comparativa de un país no depende únicamente de su

estructura económica interna (qué bienes produce a menor costo), sino también de los costos de oportunidad de otros países. A medida que los países se especializan en ciertas industrias, abren oportunidades para otros países que pueden llenar los espacios que dejan.

¿Por qué le conviene al país A especializarse en automóviles de pasajeros? Porque el país B tiene ventaja en la producción de camiones. La ventaja comparativa específica del país B crea una oportunidad para el país A de expandir su capacidad en la producción de automóviles, cuando el país B decide centrarse en la producción de camiones. Lo mismo aplica a diversos bienes, como relojes, computadoras, materiales dentales, materiales de construcción, componentes, piezas de maquinaria y productos electrónicos. La lista es interminable. Cada vez que una economía cambia y sus costos de oportunidad se modifican, surgen nuevas ventajas comparativas para otros países.

Gráfico: Los 10 principales exportadores de piezas de automóvil

Kraj	Wartość eksportu	Udział w globalnym eksporcie
Niemcy	66,5 mld USD	14,6%
Chiny	53,3 mld USD	11,7%
Stany Zjednoczone	47,5 mld USD	10,5%
Meksyk	40,5 mld USD	8,9%
Japonia	27,2 mld USD	6,0%
Korea Południowa	19,4 mld USD	4,3%
Polska	18 mld USD	4,0%
Czechy	16,9 mld USD	3,7%
Włochy	16,3 mld USD	3,6%
Francia	14,8 mld USD	3,3%

Fuente: [worldstopexports.com](http://worldstopexports.com)

La tabla anterior muestra que entre los 10 mayores exportadores del mundo se encuentran países en desarrollo como México, Polonia y la República Checa. Juntos, estos tres países representan el 18,2 % del valor de las exportaciones mundiales de autopartes, con Polonia y la República Checa aportando un 7,7 %. Esto es notable considerando que Polonia y Chequia son el 39.º y 86.º país más poblado del mundo, respectivamente. Cuando otros países expanden su producción de automóviles, se crea una oportunidad para que otros se integren a la cadena de suministro global, proporcionando piezas para los países que ensamblan los vehículos terminados.

Otra conclusión derivada de la ley de la ventaja comparativa es que esta no puede elegirse fácilmente. Depende no solo de las decisiones internas de un país sobre en qué invertir o cómo capacitar a su población, sino también de los costos de oportunidad de otros países (es decir, su estructura económica y las industrias en las que son más fuertes). La ventaja comparativa se forma a partir de diferencias en los costos de oportunidad entre países, por lo que, en general, no es necesario tomar decisiones explícitas sobre la dirección de la economía. Un cambio en un solo país puede alterar sus costos de oportunidad, y esto afecta las ventajas comparativas de los demás.

Esto es crucial para cualquier política industrial. Es necesario reflexionar si realmente vale la pena invertir en industrias ya fuertemente desarrolladas en otros países. Volvamos al ejemplo de la producción de automóviles. Si Polonia quiere desarrollar esta industria, que ya está muy consolidada en otros países, habría que considerar si esos otros países no tienen ventajas comparativas significativas. Si las tienen, entonces las inversiones servirán principalmente para intentar alcanzarlos y luego superarlos en términos de costos de oportunidad.

Mientras tanto, en otros sectores, Polonia podría utilizar los mismos recursos para desarrollar industrias donde ya posee una ventaja comparativa.

## 2.2. Efectos de los aranceles y restricciones sobre los precios y el bienestar

Como se mencionó anteriormente, un arancel es un impuesto aplicado a productos importados (sean estos seleccionados o todos en general). Al cruzar la frontera, el importador debe pagar una cantidad determinada en concepto de dicho impuesto. Aunque el mecanismo en sí es sencillo, sus consecuencias para la economía del país y para los consumidores son significativas.

El efecto principal del arancel es el aumento en el precio del bien importado; los efectos restantes derivan precisamente de este aumento de precio. Dado que el coste de introducir un producto extranjero en el mercado nacional se encarece, la oferta de dicho bien dentro del país disminuye. Esto permite que los productores locales vendan sus productos a precios más altos y, por ende, obtengan mayores beneficios. Estos beneficios, según la teoría, se reinvierten para lograr economías de escala que les permitan competir globalmente. Cuanto más alto sea el arancel, menor será la cantidad importada, mayor será la cuota del mercado nacional dominada por empresas locales y, supuestamente, mayores serán las oportunidades de desarrollo del sector protegido.

Esa es, al menos, la teoría de los defensores de los aranceles. Sin embargo, omite los efectos colaterales. Uno de los más relevantes es la reducción de la competencia exterior, lo cual debilita los incentivos a la innovación en los sectores protegidos. Además, se derivan precios más altos para los consumidores —y para otras empresas— que adquieren productos de dichas industrias protegidas.

El alza de precios derivada de los aranceles (y otras medidas restrictivas al comercio) es inevitable. Como limitan la oferta, forzosamente conducen a precios más altos. Esto se traduce en mayores beneficios para los productores locales, pero a costa de los consumidores o empresas nacionales. Cabe señalar que los aranceles no se imponen solamente sobre bienes de consumo, sino también sobre insumos productivos como maquinaria o acero. Así, el aumento en los beneficios de los sectores protegidos va de la mano con una pérdida de bienestar para el resto de la sociedad.

La protección mediante aranceles también elimina los incentivos provenientes de la competencia que normalmente impulsan a las empresas a mejorar. La ausencia de rivales, junto con la posibilidad de elevar sus márgenes amparadas por el Estado, permite que estas empresas se estanquen. Como consecuencia, el crecimiento de la productividad de la economía en su conjunto se ve afectado. Las firmas protegidas evolucionan más lentamente, y la política comercial las protege incluso de desaparecer. Esto retrasa la implementación de mejoras y reduce la reasignación eficiente de recursos, ya que ni siquiera las empresas que utilizan mal los recursos son expulsadas del mercado.

Los aranceles también pueden tener repercusiones negativas desde una perspectiva internacional. Otros países pueden reaccionar imponiendo medidas similares. Cuando eso ocurre, disminuye la demanda externa por productos nacionales afectados por aranceles de represalia, lo que reduce los ingresos de las empresas y empeora el déficit comercial. En estos casos, el país que primero impuso los aranceles sufre doblemente: primero por el daño interno de su propia política, y luego por las represalias. En resumen, el proteccionismo tiende a reducir el bienestar del país que lo aplica, tanto por sus propios efectos como por las posibles respuestas externas.

Estados Unidos, en el siglo XXI, intentó aplicar aranceles en más de una ocasión y sufrió consecuencias negativas. Mary Amiti, Stephen J. Redding y David E. Weinstein estudiaron los efectos de los aranceles impuestos por la administración Trump en 2018. Se gravaron bienes de consumo y de capital por un valor de 300 mil millones de dólares. Esto redujo las importaciones y aumentó los precios, lo que implicó una pérdida de bienestar para los consumidores estadounidenses. Se estimaron pérdidas de 8.200 millones de dólares en tan solo un año.<sup>27</sup>

<sup>27</sup> Mary Amiti, Stephen J. Redding y David E. Weinstein. El impacto de los aranceles de 2018 sobre los precios y el bienestar. *Journal of Economic Perspectives*,

A pesar de que esta cifra puede parecer baja en relación al PIB del país, también lo era el valor de los bienes afectados en comparación con dicho PIB. Además, los aranceles aumentaron los costes de las empresas. En respuesta, otros países —como México, Rusia, Turquía y la Unión Europea— impusieron medidas similares contra Estados Unidos, lo que redujo sus exportaciones en unos 2.400 millones de dólares mensuales hacia finales de 2018.

Otro ejemplo son los aranceles impuestos por George W. Bush en marzo de 2002, que se eliminaron en diciembre de 2003. Se aplicaron aranceles de entre el 10 % y el 30 % a más de 170 productos derivados del acero. Esto provocó un alza en sus precios, afectando negativamente el empleo en sectores que utilizaban acero como insumo. Además, los aranceles no generaron un aumento significativo del empleo en la industria siderúrgica, por lo que el saldo neto fue negativo para el mercado laboral estadounidense.<sup>28</sup>

Estos efectos no son exclusivos de Estados Unidos. Davide Furceri, Swarnali Hannan, Jonathan Ostry y Andrew Rose analizaron datos de 151 países entre 1963 y 2014, y concluyeron que los aranceles afectan negativamente la producción, la productividad y el empleo.<sup>29</sup>

Asimismo, los aranceles rara vez incrementan la productividad en los sectores que protegen. En muchos casos, los resultados reales son distintos a los que auguran sus defensores.

En Estados Unidos, durante el siglo XIX, se suele afirmar que los aranceles estimularon el crecimiento económico. Sin embargo, Douglas A. Irwin demostró que eliminar los aranceles sobre maquinaria en los años 1870 apenas habría reducido el PIB de 1913 en un 0,8 %. De hecho, los sectores con mayor crecimiento en productividad entre 1869 y 1909 fueron precisamente aquellos no protegidos por aranceles, como el transporte, los servicios, las redes de agua, electricidad y gas, así como las telecomunicaciones.<sup>30</sup>

También se ha señalado Corea del Sur como un ejemplo exitoso de proteccionismo. No obstante, entre 1960 y 1982, los sectores menos protegidos crecieron más que los fuertemente protegidos.<sup>31</sup> Además, según cálculos de Hochul Shin y Keun Lee, los aranceles no lograron mejorar la productividad, aunque sí ayudaron a aumentar las exportaciones de los sectores favorecidos.<sup>32</sup> En un análisis más amplio, Douglas Irwin revisó la literatura sobre proteccionismo y liberalización comercial —centrada mayoritariamente en países en desarrollo— y concluyó que los aranceles tienden a reducir la productividad empresarial y, por ende, el crecimiento económico. Es cierto que la competencia extranjera puede llevar al cierre de algunas empresas tras la apertura comercial, pero las que sobreviven suelen estar mejor gestionadas y logran un crecimiento superior, beneficiando así al conjunto de la economía.<sup>33</sup>

Uno de los efectos más relevantes de la liberalización comercial es la reducción en el coste de los insumos. Esto tiene dos consecuencias positivas: (1) mejora la productividad de las empresas que utilizan insumos importados y (2) los consumidores también se benefician indirectamente de este aumento de eficiencia.

Los estudios muestran que la reducción de aranceles ha desplazado a empresas poco productivas, mientras que las más eficientes permanecen en el mercado, acelerando así el progreso económico. Particularmente problemáticos son los aranceles aplicados a insumos productivos como materiales, maquinaria, componentes o piezas, ya que encarecen la producción y dificultan el acceso a factores necesarios. La economía no es

---

Vol. 33, Nº 4, págs. 187-210.

28 Kadee Russ y Lydia Cox. ¿Ponen en riesgo los aranceles al acero los empleos en Estados Unidos?. Econofact, 2025. Disponible en: Will Steel Tariffs Put U.S. Jobs at Risk? | Econofact (consultado: 15.12.2025). James Lake y Ding Liu. Efectos locales sobre el mercado laboral de los aranceles al acero impuestos por Bush en 2002. Cato Research Briefs in Economic Policy, Nº 332, mayo de 2023. Disponible en: Local Labor Market Effects of the 2002 Bush Steel Tariffs (consultado: 15.12.2025).

29 Davide Furceri, Swarnali A. Hannan, Jonathan D. Ostry y Andrew K. Rose, Consecuencias macroeconómicas de los aranceles, NBER Working Paper n.º 25402, disponible en: NBER WORKING PAPER SERIES MACROECONOMIC CONSEQUENCES OF TARIFFS Davide Furceri Swarnali A. Hannan Jonathan D. Ostry Andrew K. Ro (consulta: 16 de febrero de 2025).

30 Douglas A. Irwin. Aranceles y crecimiento en la América de finales del siglo XIX. The World Economy, Vol. 24, Nº 1, págs. 15-30.

31 Jong-Wha Lee, Intervenciones gubernamentales y crecimiento de la productividad en la industria manufacturera surcoreana, documento de trabajo del NBER, disponible en: government interventions and productivity growth in korean manufacturing industries (consulta: 2 de marzo de 2025).

32 Hochul Shin y Keun Lee, Protección comercial asimétrica: consecuencias no sobre la productividad, sino sobre la participación en las exportaciones. El caso coreano entre 1967 y 1993, Economics of Transition, vol. 20, n.º 4, 2012.

33 Douglas A. Irwin, ¿Promueven las reformas comerciales el crecimiento económico? Revisión de evidencia reciente, pp. 27-32. Disponible en: [https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w25927/w25927.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25927/w25927.pdf) (consulta: 15 de febrero de 2025).

homogénea: los productos de un sector suelen ser insumos para otro. Proteger a un sector perjudica a sus compradores, es decir, a otros sectores productivos. A la inversa, eliminar la protección a un sector beneficia a los sectores que le compran, mejorando su competitividad y eficiencia.<sup>34</sup> En este sentido, el proteccionismo, más que elegir ganadores, selecciona perdedores.

### 2.3. Consecuencias de la implementación de subsidios

La segunda forma de proteccionismo orientada a apoyar el desarrollo empresarial son los subsidios. En este caso, las empresas no están protegidas de la competencia extranjera, sino que reciben apoyo del Estado para competir con los actores internacionales. El gobierno otorga transferencias desde el presupuesto central o desde un fondo especialmente creado para este propósito —ya sea para exportaciones, inversiones o producción—. También puede implementar programas de créditos preferenciales para ciertos sectores. A diferencia de los aranceles, los bienes importados no están sujetos a impuestos adicionales, por lo que los efectos de los subsidios son distintos.

En primer lugar, los subsidios no restringen la competencia de empresas extranjeras y, por tanto, no generan aumentos de precios. Esto se debe a que no permiten a las empresas nacionales subir sus precios y aumentar sus ganancias a costa de los consumidores locales, ni tampoco reducen la oferta de bienes del exterior. Desde este punto de vista, los subsidios son una opción menos nociva que los aranceles.

Sin embargo, los subsidios debilitan los procesos de reestructuración y eliminación de empresas ineficientes. El hecho de que el gobierno declare a un sector como estratégico o clave para el cumplimiento de un determinado objetivo implica que estas empresas tienen menos probabilidades de desaparecer. Esto a su vez ralentiza la reasignación de recursos dentro de la economía. Normalmente, cuando una empresa quiebra, sus recursos pueden ser absorbidos por empresas mejor gestionadas y más productivas. Los subsidios pueden interferir con este proceso al evitar la desaparición de empresas ineficientes.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, también los subsidios deberían tener un impacto negativo sobre la productividad. No obstante, su efecto es más complejo que el de los aranceles. Las transferencias a empresas en China, por ejemplo, han contribuido a expandir tanto los sectores subsidiados como aquellos que les proveen insumos.<sup>35</sup> Sin embargo, también han reducido la productividad de las empresas beneficiadas, debilitando su capacidad para sostenerse sin apoyo externo. Además, los subsidios tienden a beneficiar principalmente a las empresas grandes, no necesariamente a las más eficientes, lo cual repercute negativamente en el crecimiento económico futuro.<sup>36</sup>

Este efecto negativo fue observado también por Karhunen y Huovari, quienes estudiaron pequeñas y medianas empresas en Finlandia. Los subsidios a la investigación y desarrollo provocaron una disminución en el crecimiento de la productividad durante los dos años posteriores a su recepción, aunque facilitaron la permanencia de las empresas en el mercado.<sup>37</sup> Por su parte, Koski y Pajarinen, también en Finlandia, no encontraron efectos positivos sobre la productividad, y concluyeron que los subsidios beneficiaban principalmente a las empresas menos eficientes.<sup>38</sup>

Investigaciones realizadas por Bernini, Cerqua y Pellegrini sobre empresas italianas subsidiadas entre 1996 y 2007 dentro del programa L488 arrojaron resultados mixtos. En las regiones del centro-norte de Italia, los subsidios no tuvieron efectos estadísticamente significativos. Estas zonas recibieron menos fondos, ya que el programa se enfocaba principalmente en regiones menos desarrolladas. En el sur, si bien a largo plazo (tras 4 o 5 años) hubo mejoras tecnológicas que incrementaron la productividad de las empresas —con un nivel de significancia del 5%—, en el corto plazo los subsidios afectaron negativamente la productividad y la asignación de recursos. No obstante, con el tiempo, la eficiencia en la asignación mejoró. Los subsidios no contribuyeron,

34 Ibidem.

35 Fondo Monetario Internacional (FMI). Trade Implications of China's Subsidies (Implicaciones comerciales de los subsidios de China). Publicación de trabajo del FMI, 2024. Disponible en: [Trade Implications of China's Subsidies](#)

36 Artículo científico publicado en *Journal of Comparative Economics* bajo el título Subsidies, misallocation and productivity: Firm-level evidence from China (Subsidios, mala asignación y productividad: evidencia a nivel de empresa en China). Elsevier, 2023. DOI: 10.1016/j.jce.2023.03.004

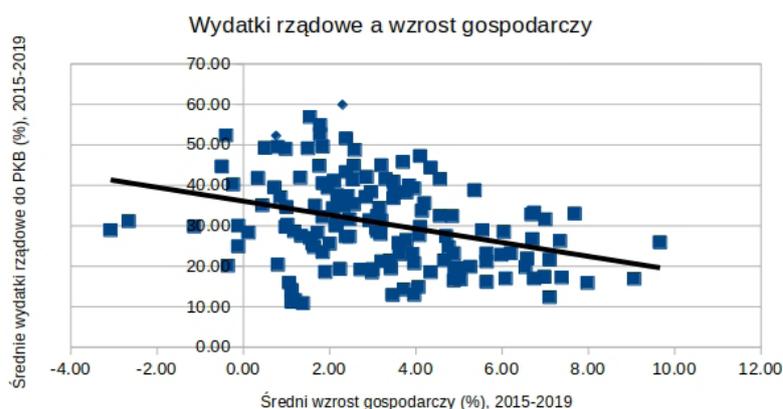
37 Karhunen, H. y Huovari, J. (2015). R&D subsidies and productivity in SMEs (Subsidios a la I+D y productividad en pymes). *Small Business Economics*, 45(4), 805–823. [R&D subsidies and productivity in SMEs | Small Business Economics](#)

38 Koski, H. y Pajarinen, M. (2014). Subsidies, the Shadow of Death and Labor Productivity (Subsidios, la sombra de la muerte y la productividad laboral). *Journal of Industry, Competition and Trade*, 15(2), 189–204. [Subsidies, the Shadow of Death and Labor Productivity | Journal of Industry, Competition and Trade](#)

sin embargo, a mejorar la eficiencia de escala.<sup>39</sup>

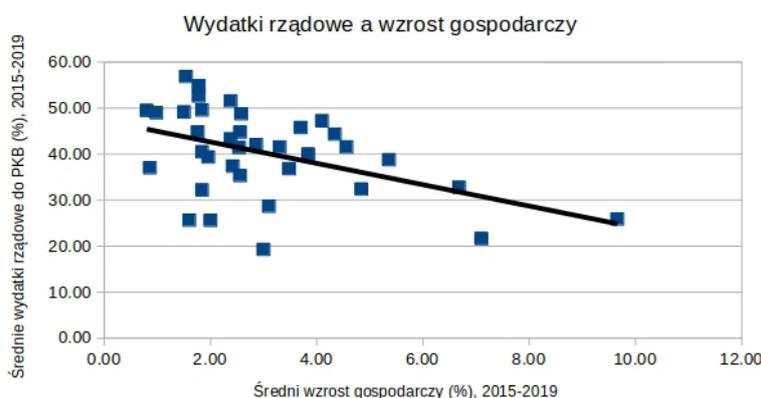
En un estudio sobre empresas alemanas, Brachert, Dettmann y Titze también encontraron efectos diversos. Los subsidios tuvieron un efecto positivo sobre el empleo en el mediano y largo plazo, así como sobre la facturación en el mediano plazo, pero este último efecto desapareció en el largo plazo. Además, los subsidios no mejoraron ni la productividad ni la competitividad de las empresas beneficiadas.<sup>40</sup>

Domadenik, Koman y Prasnik, al analizar los subsidios otorgados en Eslovenia entre 1998 y 2012, concluyeron que el monto de las ayudas tenía un impacto negativo sobre las ventas, lo cual reducía el valor agregado generado por las empresas. No obstante, los subsidios podrían haber mejorado la productividad durante períodos de recesión.<sup>41</sup> Este efecto, sin embargo, puede estar relacionado más con el estímulo de la demanda que con una mejora real en el desarrollo empresarial.



Fuente: cálculos propios a partir de datos de *imf.org*

El gráfico anterior muestra la relación entre el gasto público y el crecimiento económico. Es evidente que un mayor gasto público está asociado a un menor crecimiento económico. Si el Estado trata de aumentar significativamente su participación en la economía mediante el incremento de las subvenciones y la contratación pública, entre otras cosas, entonces corre el riesgo de socavar el crecimiento económico. Esta clara tendencia también está presente si limitamos el conjunto de países a los países desarrollados y a los países en desarrollo más ricos.<sup>42</sup>



Fuente: cálculos propios basados en datos de *imf.org*

39 Bernini, C., Cerqua, A. y Pellegrini, G. (2017). Public subsidies, TFP and efficiency: A tale of complex relationships (Subsidios públicos, productividad total de los factores y eficiencia: una historia de relaciones complejas). *Research Policy*, 46(4), 751–767. [Public subsidies, TFP and efficiency: A tale of complex relationships - ScienceDirect](#)

40 Brachert, M., Dettmann, E. y Titze, M. (2018). Public Investment Subsidies and Firm Performance – Evidence from Germany (Subsidios públicos a la inversión y desempeño empresarial: evidencia de Alemania). *Jahrbücher Für Nationalökonomie Und Statistik*, 238(2), 103–124. [Public Investment Subsidies and Firm Performance – Evidence from Germany](#)

41 Domadenik, P., Koman, M. y Prasnik, K. (2018). Do Governmental Subsidies Increase Productivity of Firms? Evidence from a Panel of Slovene Firms (¿Los subsidios gubernamentales aumentan la productividad de las empresas? Evidencia de un panel de empresas eslovenas). Publicado en: *Croatian Economic Survey*. Disponible en: [DO GOVERNMENTAL SUBSIDIES INCREASE PRODUCTIVITY OF FIRMS? EVIDENCE FROM A PANEL OF SLOVENE FIRMS](#)

42 La lista de países incluye: Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, China, Chipre, Chequia, Dinamarca, Finlandia, Francia, Alemania, Grecia, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Corea del Sur, Luxemburgo, México, Países Bajos, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, España, Suecia, Suiza, Emiratos Árabes Unidos, Reino Unido, Estados Unidos y Vietnam.

Por supuesto, las pequeñas subvenciones a un reducido número de empresas no se traducirán en un aumento espectacular de la participación del Estado en la economía. Sin embargo, si las subvenciones se convierten en una parte permanente de la política económica y se utilizan ampliamente para estimular el crecimiento de más sectores económicos, así como para compensar las pérdidas de anteriores medidas proteccionistas, provocarán un aumento significativo del gasto público en el PIB del país, lo que podría tener sus propios efectos negativos en el crecimiento del PIB.

## 2.4. Déficits comerciales y crecimiento económico

¿Los aranceles conducen a una disminución del déficit comercial? Podría sostenerse una respuesta afirmativa argumentando que desincentivan las importaciones y generan ingresos fiscales adicionales. Sin embargo, como demuestra Joseph Gagnon del Peterson Institute for International Economics (PIIE), en realidad los aranceles están relacionados con déficits más elevados.<sup>43</sup>

Los aranceles no solo restringen las importaciones, sino también las exportaciones. Aunque disuaden la entrada de bienes foráneos, provocan un aumento en el precio de los productos nacionales y reducen la cantidad de moneda local en manos extranjeras, lo que limita la capacidad de exportación del país. En este sentido, gravar las importaciones equivale también a gravar las exportaciones, pues desincentiva a los compradores extranjeros a adquirir productos del país proteccionista. Esto, a su vez, genera un desplazamiento de recursos económicos desde sectores exportadores —usualmente más productivos— hacia aquellos sectores que compiten con las importaciones.

Por tanto, en lo que respecta al déficit comercial, los aranceles son una espada de doble filo: no garantizan una reducción del déficit y, además, tienden a afectar negativamente el crecimiento económico.

Es importante considerar que un déficit comercial no siempre implica dificultades económicas para un país. Las naciones pueden prosperar durante largos periodos aún manteniendo déficits comerciales sostenidos, así como también pueden experimentar recesiones a pesar de contar con superávit. Ejemplos ilustrativos de esto son Estados Unidos y la zona euro: mientras que Estados Unidos ha mantenido déficits comerciales persistentes, su desempeño económico ha sido considerablemente más sólido en comparación con el de la eurozona, que presenta superávit en su comercio internacional.

## 2.5. Economía política del proteccionismo

El término «sociedad» no refleja adecuadamente que en un país existen distintos grupos de personas cuyos intereses no necesariamente coinciden. Este es precisamente el caso del proteccionismo: en realidad, no beneficia a todos por igual. Incluso los defensores del proteccionismo reconocen que, al menos en el corto plazo, no favorece a toda la población. Por ello, quienes más insisten en aplicar medidas proteccionistas suelen ser aquellos que se verán beneficiados a expensas del resto de la ciudadanía.

Dentro de un mismo país, ciertos grupos pueden obtener respaldo estatal que resulta ventajoso para ellos, pero no para otros sectores de la sociedad. Para lograrlo, recurren al lobby, con el fin de conseguir que los políticos aprueben leyes que los favorezcan. Un ejemplo reciente es el programa «Crédito seguro al 2%», que benefició a promotoras inmobiliarias, bancos, trabajadores de la construcción y personas que accedieron a esos créditos. Sin embargo, el resto de la sociedad terminó perjudicada por el aumento de los precios de la vivienda, de los materiales de construcción y de los servicios relacionados. Se hizo evidente que la acción del Estado tuvo efectos redistributivos. Lo mismo ocurre con el proteccionismo: no es favorable para toda la sociedad, sino fundamentalmente para quienes reciben protección frente a la competencia extranjera. Pero estas ventajas se logran a costa de los demás. Los aranceles elevan los precios en los sectores protegidos, y los subsidios redirigen recursos financieros y materiales hacia las industrias beneficiadas, limitando el acceso a estos recursos por parte de empresas y ciudadanos ajenos a esos sectores.

<sup>43</sup> «Why Higher Tariffs Won't Shrink the Trade Deficit» [Por qué los aranceles más altos no reducirán el déficit comercial], Peterson Institute for International Economics, consultado en marzo de 2025. Disponible en: <https://www.piie.com/blogs/realtime-economics/2025/why-higher-tariffs-wont-shrink-trade-deficit>

Reintroducir el proteccionismo como una pieza clave de la política económica implicaría que los grupos de interés —por ejemplo, los productores de determinados sectores— buscarán influir políticamente para asegurarse ventajas como aranceles o subsidios. La competencia entre empresas dejaría de ser económica para trasladarse al plano político. Cada vez que un productor logre obtener protección estatal contra la competencia externa, lo hará en detrimento del resto de la sociedad. Todo esto, sin embargo, quedará envuelto en discursos como la «competencia despiadada en el mercado internacional», la «lucha contra el capital extranjero explotador» o la «defensa de la gran patria». Pero el impacto negativo sobre otros sectores sociales persistirá, lo que motivará que estas nuevas víctimas del proteccionismo también comiencen a presionar al gobierno para que les compense sus pérdidas. Esa compensación, nuevamente, se logrará a costa de otros grupos. Así, cada grupo tenderá a buscar su propia protección estatal.

Incorporar el proteccionismo como un elemento permanente de la política económica transformará oficialmente el ámbito político en un espacio de competencia entre sectores y grupos sociales por beneficios otorgados por el Estado. Basta con que el gobierno apoye a un solo grupo y que los demás perciban consecuencias negativas, para que todos comiencen a competir por subsidios, aranceles u otras formas de redistribución con el objetivo de «compensar» los daños sufridos. Una vez más, la reparación de una parte de la sociedad se hará a costa de las demás. Por cada medida proteccionista que favorezca a un grupo, otros grupos deberán asumir el coste, lo que puede conducir a una espiral de empobrecimiento colectivo a través de medidas cada vez más proteccionistas.

## 2.6. ¿Protección de condiciones equitativas?

El análisis anterior de los efectos de los aranceles y subsidios muestra que los países que aplican estas herramientas no siempre obtienen buenos resultados. A su vez, el concepto de ventaja comparativa evidencia que el desarrollo de unos países genera oportunidades para el desarrollo de otros. Esto tiene implicaciones directas para el argumento proteccionista que sostiene que el Estado debe intervenir para garantizar «condiciones equitativas de competencia».

En primer lugar, un país que recurre a aranceles y subsidios no necesariamente está fortaleciendo su economía. Las empresas beneficiadas no se vuelven más productivas ni más competitivas. Los únicos efectos positivos observables podrían ser un leve aumento del empleo y la inversión en ciertos sectores. Pero eso no basta para justificar la aplicación de medidas similares como respuesta. La protección mediante aranceles o subsidios en reacción a las políticas de otros países también conlleva sus propias consecuencias negativas, no solo beneficios. Por tanto, responder con subsidios o aranceles a los subsidios o aranceles ajenos es un error.

Cabe destacar, además, que cuando un país subsidia a sus propias empresas, en la práctica está financiando indirectamente la producción de bienes para el consumo en otros países. Así, las demás naciones pueden adquirir insumos o bienes de consumo a precios más bajos, dependiendo del tipo de productos subvencionados. En este sentido, los subsidios otorgados por un Estado también generan beneficios para otros países, facilitando el acceso a ciertos bienes y reduciendo potencialmente su precio.

Es importante tener presente el principio de especialización. No todos los países necesitan producir los mismos bienes, sino que pueden especializarse en la provisión de distintos productos o servicios. El crecimiento de empresas extranjeras y los subsidios que reciben no constituyen únicamente una amenaza para las empresas nacionales, sino también una oportunidad para sus potenciales clientes y proveedores. Los consumidores se benefician de una mejor disponibilidad de productos, y los proveedores pueden ver aumentado el interés por sus bienes y servicios. En otras palabras, el fomento a las empresas propias por parte de un país crea oportunidades para otros.

Finalmente, en cuanto a las regulaciones, es cierto que las diferencias normativas pueden generar desigualdades en los costos. Sin embargo, la solución no pasa por aplicar subsidios o aranceles. Una mejor alternativa es exigir a las empresas extranjeras el cumplimiento de los mismos estándares de calidad que se imponen a las

nacionales, o bien reducir la carga regulatoria que pesa sobre las propias firmas del país.

## 2.7. ¿Es el proteccionismo responsable del éxito de Corea del Sur?

El milagro económico de Corea del Sur se cita frecuentemente como ejemplo del éxito de una política proteccionista. Se argumenta que el apoyo brindado mediante aranceles, subsidios a la exportación y restricciones a la importación proporcionó a las empresas surcoreanas las condiciones necesarias para un rápido crecimiento. Gracias a estas medidas, habrían florecido los célebres *chaebols* surcoreanos como Daewoo (desaparecida en 1999), Hyundai o Samsung. Para los defensores del proteccionismo, la historia surcoreana es una prueba irrefutable de la eficacia de los mecanismos criticados en este capítulo.

No obstante, el relato del éxito de Corea del Sur es mucho más complejo y no permite concluir de forma inequívoca que el proteccionismo fue la causa determinante de su despegue. Es cierto que Corea del Sur aplicó diversas medidas proteccionistas —especialmente subsidios y regímenes fiscales preferenciales para sectores emergentes<sup>44</sup>—, pero también es cierto que desde los años 60 inició un proceso sostenido de liberalización comercial: redujo barreras a la importación y sustituyó progresivamente los aranceles por subsidios o créditos preferenciales. Asimismo, obtuvo financiamiento extranjero tanto vía préstamos como inversión extranjera directa.

Entre 1960 y la primera mitad de 1961, Corea del Sur amplió de forma significativa el número de productos que podían importarse sin requerir autorización gubernamental, alcanzando un total de 1.546 ítems. Esta cifra cayó drásticamente entre 1961 y 1964, para luego retomar la senda liberalizadora y ascender a 2.950 productos en la primera mitad de 1967.<sup>45</sup> Más tarde ese mismo año, se expandieron tanto las listas de bienes de importación libre como aquellas sujetas a aprobación. En su política de fomento a las exportaciones, Corea del Sur eliminó restricciones arancelarias e importación sobre insumos intermedios y materiales utilizados en la producción, concentrando los controles en los bienes de consumo. Aunque los aranceles oficiales seguían siendo elevados, los reembolsos y exenciones tributarias hicieron que la tasa efectiva promedio cayera del 46% al 9% entre 1960 y 1966.<sup>46</sup>

Simultáneamente, se fomentó no solo la importación de insumos productivos, sino también de capital. Se ofrecieron exenciones tributarias y garantías regulatorias para asegurar a los inversionistas extranjeros que sus préstamos serían reembolsados.<sup>47</sup> Como resultado, el capital extranjero ingresó masivamente al país, principalmente en forma de deuda: entre 1972 y 1982, la deuda externa de Corea del Sur pasó de 4 a 37 mil millones de dólares. En el mismo período, la inversión extranjera directa alcanzó 1.600 millones de dólares, en su mayoría posterior a 1972.<sup>48</sup> Este proceso de liberalización, aunque no explica por sí solo el crecimiento económico surcoreano, contribuyó significativamente a su auge.

Un estudio de Jong-a-Pin y De Haan identificó tres períodos de aceleración del crecimiento económico coreano directamente asociados a la liberalización comercial: tras 1960, en 1967 y luego de 1981.<sup>49</sup>

Es cierto que Corea del Sur incentivó sus exportaciones, pero también promovió activamente el acceso a im-

44 Como señala Ha-Joon Chang, Corea del Sur implementó una política industrial activa en sus primeras etapas de desarrollo, caracterizada por subsidios, restricciones a la importación y fuertes intervenciones del Estado orientadas al crecimiento de sectores específicos. Sin embargo, el mismo autor reconoce que tales políticas fueron complementadas por medidas de apertura selectiva y competitividad exportadora. Véase: Ha-Joon Chang, *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres, 2002.

45 Datos sobre la evolución de las restricciones a la importación en Corea del Sur pueden encontrarse en: Dani Rodrik, *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*, Princeton University Press, 2007, pp. 132-135.

46 Douglas A. Irwin estima que, pese a las altas tarifas nominales, el sistema surcoreano de exenciones y devoluciones redujo el arancel efectivo medio de forma considerable durante la década de 1960. Véase: Douglas A. Irwin, *Free Trade Under Fire*, Princeton University Press, cuarta edición, 2015.

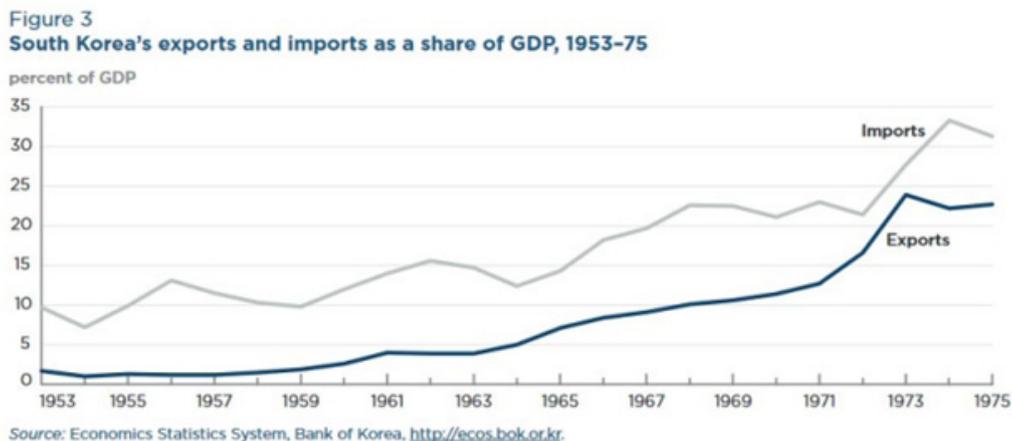
47 El Estado surcoreano incentivó la llegada de capital extranjero con normas que garantizaban la devolución de préstamos, fomentando la inversión externa como parte de su estrategia de industrialización por sustitución de importaciones. Fuente: Alice H. Amsden, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Oxford University Press, 1989.

48 El crecimiento del endeudamiento externo de Corea del Sur y el aumento de la inversión extranjera directa fueron factores clave en el proceso de acumulación de capital. Véase: Stephan Haggard, *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Cornell University Press, 1990.

49 Jong-a-Pin, R. & De Haan, J. (2011). Political Regimes, Institutions and Economic Growth in Developing Countries, *Journal of Comparative Economics*, 39(3), 383-400. Los autores identifican períodos de aceleración del crecimiento económico coreano correlacionados con eventos de apertura comercial.

portaciones. Las empresas coreanas recibían subsidios tanto para importar como para exportar, lo que hizo que crecieran ambas actividades. De hecho, según las estadísticas oficiales, durante la llamada era dorada del crecimiento, el ratio de importación/PIB fue consistentemente superior al ratio de exportación/PIB.

Gráfico: importaciones y exportaciones en porcentaje del PIB en Corea del Sur, 1953-1975.



Fuente: [ecos.bok.or.kr](http://ecos.bok.or.kr)

A la vista de los estudios citados anteriormente sobre el impacto de los aranceles y las subvenciones, cabe cuestionar la tesis de que el proteccionismo es responsable del notable desarrollo industrial de Corea del Sur. También hay que recordar que el proteccionismo en Corea del Sur no fue tan duro como parece: en la década de 1960, cuando comenzó una larga era de rápido desarrollo económico, también se liberalizó el comercio internacional y se introdujeron otras reformas, incluida la monetaria. Atribuir al proteccionismo un papel único en el crecimiento económico de Corea del Sur no está muy justificado, dado el estado actual de los conocimientos sobre los efectos del proteccionismo.

### 3. Controversias contemporáneas en el comercio

#### 3.1. Inversiones estratégicas en inteligencia artificial

Con la creciente difusión de herramientas que utilizan inteligencia artificial, se escucha cada vez con mayor frecuencia la necesidad de una participación activa del Estado en la inversión en esta tecnología. También se afirma, con similar insistencia, que con el fin de combatir el calentamiento global y diversificar las fuentes de energía, el Estado debería subvencionar activamente estos sectores para que nuestras empresas figuren entre las líderes mundiales. Esta es una propuesta de aplicar instrumentos proteccionistas para forjar campeones nacionales polacos en las nuevas tecnologías.

En lo que respecta a la inversión y protección de empresas del sector de la inteligencia artificial y de las tecnologías verdes, conviene tener en cuenta que:

1. La «inteligencia artificial» no es un único producto ni una única industria, sino un conjunto amplio de distintas aplicaciones de inteligencia artificial en diversas ramas;
2. En la actualidad, la inteligencia artificial y las tecnologías verdes ya se están desarrollando de forma dinámica en muchas economías que son mucho más ricas y pobladas.

Actualmente, en todo el mundo, tanto grandes empresas como Estados considerablemente más ricos que Polonia están invirtiendo fuertes sumas en el desarrollo de la inteligencia artificial. Además, fue en universidades occidentales donde estas tecnologías se crearon y desarrollaron en sus inicios, y donde también se forman los científicos que trabajan en ellas.<sup>50</sup> Si tomamos en cuenta estas ventajas científicas, financieras y tecnológicas, cabe preguntarse: ¿cuál es la probabilidad de que sea precisamente Polonia la que lidere este campo y logre una ventaja comparativa en un ámbito tan amplio como lo es la inteligencia artificial?

La respuesta es: escasa.

Pero eso no significa que Polonia esté condenada, por ello, a un crecimiento económico más lento que los países que lideran el desarrollo tecnológico. Si bien es cierto que crear una tecnología es importante, también lo es encontrarle una aplicación productiva. Una misma tecnología puede implementarse de diversas formas, y para ello se requieren empresas de muy distinto perfil. Una tecnología desarrollada por una empresa puede ser posteriormente replicada por otras compañías o instituciones, e implementada para distintos fines. Un ejemplo es ChatGPT, cuya existencia ha dado lugar a sistemas alternativos como DeepSeek en China o las iniciativas polacas PLLuM y Bielik AI.

Aún más relevante es que las tecnologías adquieren utilidad precisamente cuando se implementan para resolver problemas concretos. Por tanto, las empresas en Polonia no necesitan liderar el desarrollo de inteligencia artificial en el formato de grandes modelos lingüísticos. Pueden enfocarse en su aplicación a problemas específicos como las finanzas, el diseño de edificios o maquinaria, el diseño gráfico o múltiples usos adicionales. La inteligencia artificial constituye un sector mucho más amplio, que ofrece muchas más posibilidades que la simple creación de nuevos productos parecidos a ChatGPT.

### 3.2. Subvenciones a las tecnologías verdes

Otra controversia contemporánea importante es la de las subvenciones a las tecnologías verdes: el respaldo gubernamental al desarrollo, la producción y la exportación de bienes como automóviles eléctricos, paneles fotovoltaicos o turbinas eólicas. En la producción de estos bienes, China lidera con fuerza, ostentando el 80 % del mercado global de paneles solares<sup>51</sup> y un 76 % del mercado de vehículos eléctricos. Solo en 2021, las empresas chinas fueron responsables del 53 % de la capacidad eólica instalada en el mundo.<sup>52</sup>

China también ha implementado programas de subsidios para las empresas que desarrollan y utilizan estas tecnologías. Solo en 2022, las subvenciones directas otorgadas a empresas en China alcanzaron los 35,3 mil millones de euros, de los cuales la empresa BYD recibió aproximadamente 2 mil millones. A ello se suman beneficios fiscales, créditos preferenciales y subsidios para la compra de ciertos bienes, incluidos los vehículos eléctricos.<sup>53</sup>

Los efectos de estas políticas son evidentes. Los subsidios han impulsado el crecimiento no solo de los sectores directamente beneficiados, sino también de aquellos que les proveen insumos.<sup>54</sup> Sin embargo, también han

50 Véase: David Autor, David Mindell y Elisabeth Reynolds. *The Work of the Future: Building Better Jobs in an Age of Intelligent Machines*. MIT Task Force on the Work of the Future. Massachusetts Institute of Technology, 2020. En este informe se analiza el papel de las universidades estadounidenses como epicentro de investigación y desarrollo en inteligencia artificial, así como la concentración de talento científico en instituciones occidentales líderes a nivel mundial.

51 Agencia Internacional de Energía (IEA). *Snapshot of Global PV Markets 2023*. IEA-PVPS. Disponible en: Executive summary – Solar PV Global Supply Chains – Analysis - IEA Según este informe, China concentra más del 80 % de la producción mundial de paneles solares, desde la refinación del silicio hasta la fabricación de módulos finales.

52 «Europa contra China – kto wygra wojnę o wiatraki?», *wysokienapiecie.pl*, 2024. Disponible en: Europa kontra Chiny. Kto wygra wojnę o wiatraki - WysokieNapiecie.pl Ya en 2019, el valor de las ayudas estatales al sector industrial en China representaba el 1,73 % del PIB del país. En comparación, los subsidios industriales en Francia, Alemania, Estados Unidos, Japón y Corea del Sur fueron del 0,55 %, 0,41 %, 0,39 %, 0,5 % y 0,67 % del PIB de cada uno, respectivamente. Cabe señalar, sin embargo, que muchos de estos apoyos se presentan como incentivos fiscales, no como herramientas proteccionistas explícitas, y están más orientados a dirigir la inversión hacia sectores priorizados por los gobiernos que a cerrar mercados.

53 Intereconomics. *EU Concerns About Chinese Subsidies – What the Evidence Suggests*, 2024, n.º 4. Disponible en: *EU Concerns About Chinese Subsidies: What the Evidence Suggests* - Intereconomics Este artículo examina el alcance de las subvenciones industriales chinas, concluyendo que generan ventajas competitivas significativas a nivel global, pero también distorsionan los flujos comerciales e impactan en las estrategias de inversión de la Unión Europea.

54 Fondo Monetario Internacional (FMI). *Trade Implications of China's Subsidies*, Working Paper, 2024. Disponible en: *Trade Implications of China's Subsidies* El informe del FMI analiza las consecuencias de las subvenciones chinas sobre el comercio internacional. Señala que, aunque fomentan el crecimiento de ciertos

derivado en una caída de la productividad de las empresas subvencionadas.

Aun así, China ha consolidado una posición muy fuerte en estos mercados, en parte gracias a sus políticas de apoyo. ¿Debería esto preocuparnos o ser tomado como un modelo a seguir?

En pocas palabras: no.

En primer lugar, los países que importan productos chinos también se benefician de las subvenciones chinas. Sí, se benefician. Esto se debe a que el aumento del volumen exportado permite acceder a productos más baratos, lo cual eleva el nivel de bienestar. En última instancia, se traduce en un mayor acceso a bienes asequibles, y los subsidios a las empresas chinas repercuten, al menos en parte, en una mejora del bienestar de los consumidores de otros países, incluida Polonia.

¿Y qué hay de los empleos y del desarrollo económico?

La economía no se limita a las tecnologías verdes ni a los automóviles eléctricos (ni tampoco a la inteligencia artificial). Para que Polonia prospere, no necesita competir de manera directa con China en el desarrollo de estos sectores. El avance de las tecnologías verdes en China permite que las empresas polacas se concentren en ofrecer otros bienes y servicios, tanto productivos como de consumo. Esto se debe al principio de la ventaja comparativa, ya abordado anteriormente. El desarrollo de ciertos sectores en algunos países crea oportunidades de crecimiento en otros.

Este fenómeno no se limita a China. Cada vez que un país subvenciona un sector específico, parte de los beneficios de esas subvenciones se manifiestan en forma de precios más bajos para otros países, o en nuevas oportunidades de inversión que les permiten integrarse a las cadenas de valor globales.

Una consecuencia potencial cuando todos los países intentan desarrollarse en los mismos sectores es el exceso de capacidad productiva. Según Kadee Russ y Lydia Cox, eso ocurrió en 2018 (y quizá siga ocurriendo) en la industria mundial del acero. Si esto se repitiera en el ámbito de las tecnologías verdes y la electromovilidad, los países que no compitan por dominar esos sectores podrían salir beneficiados, ya que accederían a bienes más baratos gracias al exceso de oferta. Al mismo tiempo, podrían aprovechar otras oportunidades de inversión emergentes.

### 3.3. Exportaciones polacas y el acuerdo de la Unión Europea con Mercosur

Desde octubre de 2016, la Unión Europea y los países del bloque Mercosur mantienen negociaciones sobre un acuerdo comercial. En diciembre del año pasado, las negociaciones llegaron a su fin, y ya es posible consultar el contenido propuesto de cada parte del acuerdo. Este acuerdo elimina la gran mayoría de los aranceles entre las partes firmantes. Al mismo tiempo, establece cuotas específicas para ciertos productos que los países de Mercosur pueden exportar a la Unión Europea sin pagar aranceles. Concretamente, podrán exportarse a la UE hasta 99.000 toneladas de carne de vacuno, 180.000 toneladas de carne de ave, 180.000 toneladas de caña de azúcar cruda y 45.000 toneladas de miel. En la mayoría de los casos, estas cantidades superan las importaciones anuales actuales de dichos productos a la Unión Europea.

Paralelamente, se eliminarán los aranceles sobre numerosos productos agrícolas provenientes de la Unión Europea, como el aceite de oliva, la malta, las bebidas alcohólicas, los refrescos, los dulces y varios productos lácteos como el queso o la leche en polvo.

Agricultores y políticos que representan sus intereses afirman que este acuerdo no beneficia a Polonia, y particularmente perjudica a la agricultura polaca. La amenaza, según ellos, proviene de los precios más bajos y

---

sectores clave, también reducen la productividad de las empresas beneficiadas y afectan negativamente a sus competidores internacionales.

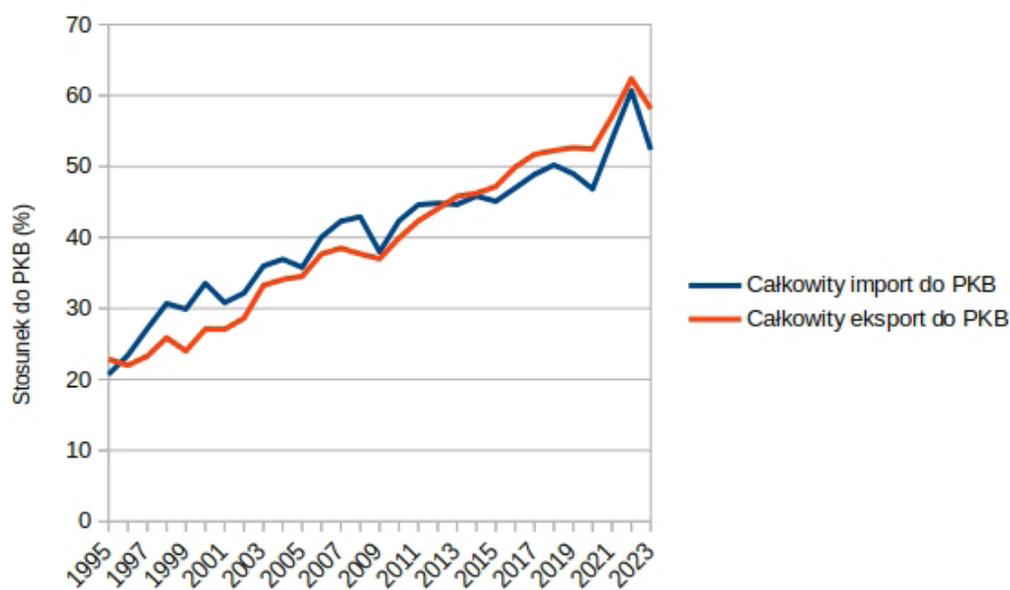
los estándares distintos de los productos agrícolas y cárnicos de los países del Mercosur, que ahora podrán exportar no sólo a Polonia sin aranceles, sino también a otros países de la Unión Europea, los cuales son los principales compradores de alimentos polacos. Por ello, algunas voces sostienen que Polonia debería oponerse al acuerdo con Mercosur por considerarlo contrario a sus intereses.

Sin embargo, este acuerdo no tiene por qué ser perjudicial para Polonia, ya que no se limita únicamente al ámbito agrícola. Además, su impacto no es negativo para todo el sector agrícola polaco, sino sólo para ciertos segmentos. Es cierto que la reducción arancelaria incrementará la competencia para los ganaderos y los productores de cereales, pero al mismo tiempo surgirán nuevas oportunidades para los productores de productos lácteos (que representan el 7 % de las exportaciones agrícolas del país), de bebidas alcohólicas y de muchos otros productos alimentarios (el azúcar y sus derivados representan un 8 %, el alcohol un 2 %, y las frutas, hortalizas y sus derivados un 9 % en conjunto).<sup>55</sup> Por tanto, el impacto sobre la agricultura en Polonia (y en otros países de la UE) es diverso y no exclusivamente negativo.

Asimismo, el acuerdo elimina los aranceles sobre muchos otros tipos de bienes y servicios provenientes de la Unión Europea, incluidos los de Polonia, como maquinaria, automóviles, vestimenta, equipos informáticos, productos farmacéuticos, servicios financieros y empresariales, telecomunicaciones o transporte. Muchos de estos bienes y servicios son producidos o prestados por empresas polacas y constituyen una parte significativa de las exportaciones del país. Como se ha mencionado anteriormente, Polonia figura entre los diez mayores exportadores de componentes para el sector automotriz, lo cual representa solo una parte del total de bienes industriales que el país exporta. Lamentablemente, aún persiste el mito de una supuesta desindustrialización total de Polonia, ignorando que en el país se fabrican toda clase de máquinas y piezas que luego son vendidas al extranjero.

En realidad, desde la transformación económica, la posición de Polonia en el comercio internacional ha cambiado considerablemente. Principalmente, el volumen de importaciones y exportaciones en relación con el PIB ha aumentado de forma significativa, lo que indica que Polonia se ha integrado mucho más profundamente en las cadenas globales de valor.

Gráfico: valor de las exportaciones e importaciones totales en relación con el PIB de Polonia



## Alcance:

Desde la transformación económica, también ha cambiado la estructura de las exportaciones polacas. En efecto, desde 1990, como puede observarse en la tabla a continuación, la participación de maquinaria, equipos y medios de transporte en las exportaciones de Polonia ha aumentado en 12 puntos porcentuales. También ha crecido la proporción de diversos productos industriales en 9,1 puntos porcentuales. En cambio, se ha reducido principalmente la exportación de materias primas no comestibles, combustibles minerales, lubricantes y materiales derivados, así como de productos industriales clasificados según materia prima. La participación de alimentos, animales y bebidas ha aumentado sólo ligeramente, en conjunto unos 2 puntos porcentuales. Las exportaciones polacas también han evolucionado: ahora se concentran en mayor medida en bienes con un nivel más alto de procesamiento.

Gráfico: Estructura de las exportaciones polacas

Lata	żywność i zwierzęta żywe	Napoje i tytoń	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	Chemikalia i produkty pokrewne	Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	Różne wyroby przemysłowe	Towary i transakcje niesklasyfikowane
1990	10.9	0.5	6.8	10.7	0.2	9.2	23	26.2	7.5	8
1995	9.2	0.7	4.5	8.2	0.2	7.7	27.5	21.1	20.9	0
2000	7.5	0.4	2.8	5.1	0.1	6.8	24.8	34.2	18.3	0
2005	8.8	0.6	2.2	5.3	0.1	6.8	22.6	39.1	14.5	0
2010	9.2	1.3	2.3	4.1	0.2	8.6	20.3	41.1	12.8	0.1
2015	10.8	1.6	2.3	3.2	0.3	8.8	18.9	38.5	15.4	0.2
2022	11.3	1.6	2.3	3.7	0.4	9.8	18.1	35.9	16.5	0.4
2023	11.9	1.9	1.9	3.1	0.3	9.1	16.7	38.2	16.6	0.3

Fuente: *Anuarios estadísticos del comercio exterior de Polonia 2023*, p. 32.

La participación de la industria en el valor añadido generado en Polonia en 2023 fue aproximadamente del 26,2 %. La producción de diversos tipos de equipos y maquinaria en Polonia ha crecido significativamente desde el año 2010. En 2023, la producción de productos metálicos aumentó un 126,6 %, la de computadoras, productos electrónicos y ópticos un 55,4 %, la de aparatos eléctricos un 192,7 %, la de maquinaria y equipos un 77,4 % y la de vehículos automotores, remolques y semirremolques un 101 %. A ello se suma un importante incremento en la producción de muebles (107,7 %), productos de caucho y plásticos (113 %) y productos químicos (64,7 %). Durante el mismo período, la producción de alimentos creció un 56,7 % y la de bebidas un 26,4 %. Por tanto, la producción de alimentos no es el sector con mayor dinamismo en la economía polaca. Este progreso tuvo lugar precisamente en un contexto de libre comercio, y al contrastarlo con los cambios en la estructura de las exportaciones polacas, puede afirmarse que el libre comercio ha contribuido positivamente a estas transformaciones.

Conviene recordar que cuando Polonia se incorporó a la Unión Europea se auguraba el colapso del sector agrícola. Se temía que la agricultura polaca, entonces considerada atrasada, no pudiera competir con los agricultores de la Unión Europea. Sin embargo, como demuestran las cifras, desde entonces la agricultura ha salido notablemente fortalecida. No solo aumentó el volumen total de exportación, sino también la proporción de productos agrícolas en las exportaciones. No hay razones fundadas para pensar que, en esta ocasión, la agricultura polaca no se beneficiará nuevamente del libre comercio con otra región.

En consecuencia, el acuerdo entre la Unión Europea y el Mercosur no representa una amenaza para Polonia, sino más bien una oportunidad. Se abren nuevos mercados a los que pueden acceder los exportadores polacos, lo cual debería proporcionar un impulso adicional al desarrollo de los empresarios del país. La eliminación de aranceles entre estos dos bloques económicos tiene efectos mayoritariamente positivos, ya que incluso en el sector potencialmente más expuesto a las pérdidas surgen oportunidades. Al mismo tiempo, el resto de los sectores de la economía polaca gana acceso a un nuevo mercado donde competir.

### 3.4. Seguridad nacional y política comercial estratégica

Queda por abordar la cuestión de la política comercial estratégica. ¿No debería Polonia desarrollar sus propias capacidades de producción en sectores como los alimentos, los microprocesadores, los distintos componentes, los paneles solares, etc.? Todos estos son elementos esenciales para el bienestar y la seguridad de los polacos. Por eso, incluso si el balance neto del proteccionismo para Polonia fuera neutro, podría seguir siendo defendido como una suerte de póliza de seguros nacional.

Sin embargo, intentar ejecutar un plan de ese tipo es altamente improbable en un país como Polonia. Se trata de un país de tamaño medio, con una población decreciente, y que no posee en su propio territorio todos los recursos necesarios para organizar internamente la producción de todos los bienes que hoy se consideran estratégicos. Además, este objetivo es demasiado complejo: incluso los productos más simples requieren procesos de producción altamente sofisticados y fragmentados. La producción moderna tiene un carácter internacional, y muchos de los insumos, recursos y materiales empleados son fabricados en distintos países.

La complejidad de producir incluso los objetos más simples está ilustrada de forma paradigmática en el famoso ensayo «Yo, el lápiz», que describe el proceso necesario para fabricar un simple lápiz. No basta con madera: también se requiere grafito, caucho, aluminio, así como herramientas y máquinas para obtener y procesar esos materiales. Y más aún, se necesitan las máquinas que producen las máquinas que extraen y transforman los insumos. Incluso la producción de un lápiz ha sido internacionalizada en el mundo contemporáneo.

Para garantizar su seguridad nacional en términos militares, Polonia necesita sobre todo alianzas y relaciones internacionales sólidas. Por su situación geográfica, Polonia no puede asegurar su defensa exclusivamente con sus propios medios: requiere aliados dispuestos a prestarle apoyo económico y militar ante una eventual agresión de Rusia. Por tanto, la solución a esta inquietud no es el proteccionismo, sino una política internacional bien orientada.

También conviene recordar que en caso de una guerra —el escenario más extremo— las capacidades productivas pueden ser rápidamente destruidas. Un ejemplo es Ucrania después de febrero de 2022: a pesar de ser antes de la guerra un importante exportador de alimentos, tras la invasión se vio obligada a reducir drásticamente su producción de cereales<sup>56</sup> y a recibir ayuda alimentaria del exterior. El conflicto bélico dañó rápidamente su infraestructura productiva.

Por estas razones, intentar garantizar una autosuficiencia absoluta en la producción, especialmente en el caso de un país como Polonia, es una empresa inviable. Es indispensable construir buenas relaciones internacionales, integrarse inteligentemente en las cadenas globales de valor y forjar una posición económica que motive a otros países a tener en cuenta los intereses polacos.

## 4. Conclusión

Este informe ha demostrado, con base en conceptos económicos y una revisión de la literatura especializada, que las medidas proteccionistas no constituyen un instrumento eficaz para fomentar el desarrollo económico, y que, por el contrario, acarrear consecuencias económicas significativas. En particular, los aranceles resultan especialmente perjudiciales, aunque los subsidios también presentan efectos negativos. El proteccionismo impacta negativamente, sobre todo, en la productividad de las empresas. La razón principal es la protección frente a la competencia: la ausencia de presión competitiva hace que las empresas no se vean obligadas a me-

<sup>56</sup> Al momento de la adhesión de Polonia a la Unión Europea en 2004, muchos expertos y comentaristas auguraban la ruina del sector agrícola polaco. Se temía que los agricultores del país, percibidos entonces como atrasados tecnológicamente y poco competitivos, no resistirían la competencia de los productores agrícolas del resto de Europa Occidental. Sin embargo, con el paso de los años, los hechos demostraron lo contrario: el sector agrícola polaco no solo sobrevivió, sino que prosperó significativamente, incrementando tanto su volumen total de exportaciones como su participación en el comercio exterior del país.

jorar su organización, su tecnología o sus productos.

Una segunda consecuencia del proteccionismo es la concesión de privilegios a ciertos grupos de productores a expensas del resto de la sociedad. Estos productores se benefician del respaldo estatal, mientras que la población debe financiar esas ventajas, ya sea mediante precios más altos, mayores impuestos o un crédito más costoso. Así, la política económica se convierte en un terreno de disputa entre grupos que buscan satisfacer sus propios intereses.

Incluso los ejemplos históricos de Estados Unidos y Corea del Sur no refuerzan los argumentos proteccionistas. Los aranceles impuestos por EE. UU. en el siglo XXI tuvieron efectos claramente negativos: impusieron costos a toda la sociedad para beneficiar a unos pocos sectores. En el caso de Corea del Sur, aunque aplicó medidas proteccionistas durante los años sesenta, estas no fueron extremas. En esa década liberalizó considerablemente su comercio, reduciendo de forma efectiva los aranceles, especialmente sobre insumos productivos, y emprendió reformas adicionales. Por tanto, no puede afirmarse con certeza que su milagro económico haya sido resultado exclusivo del proteccionismo.

El principio de la ventaja comparativa ha puesto de relieve cómo, en una economía globalizada, los países pueden dividirse sectores de producción, como lo ilustra el caso de la fabricación de distintos tipos de automóviles. También evidencia que dentro de un país las empresas pueden especializarse en determinadas etapas de la producción de un bien. Polonia, por ejemplo, se ha especializado en proveer componentes para la industria automotriz.

El informe también ha mostrado que, en un entorno de libre comercio, la industria polaca ha prosperado en los últimos años, y los productos industriales han ido ganando peso dentro de las exportaciones del país. Según los proteccionistas, Polonia no debería haber alcanzado tal nivel de desarrollo en un contexto de apertura comercial desde los años noventa. Sin embargo, ese crecimiento es un hecho constatable.

Lamentablemente, el proteccionismo ha resurgido en los últimos años. Pero esto no significa que implementar medidas proteccionistas como aranceles, bloqueos a la importación o subsidios sea una buena idea. Estas políticas pueden beneficiar únicamente a sectores específicos para los cuales fueron diseñadas, pero lo hacen a costa de los consumidores y del resto de las empresas. En última instancia, el país que recurre al proteccionismo es el que más pierde. El comercio internacional no representa en ningún caso una amenaza para la economía de un país abierto, sino que, por el contrario, genera oportunidades para las personas y las empresas, impulsando la inversión y el crecimiento.

En verdad, el libre comercio es beneficioso para todos los países del mundo. El comercio global permite el acceso a bienes y servicios de todas partes, lo que posibilita alcanzar niveles de desarrollo que serían inalcanzables solo con recursos internos. Muchos críticos del libre comercio lo han señalado como causante de diversos problemas económicos, pero tales afirmaciones no resisten el escrutinio de la evidencia empírica sobre sus beneficios. Estas narrativas suelen basarse en una visión limitada de sus efectos, como cuando se subrayan las consecuencias negativas que la competencia extranjera puede tener sobre ciertos sectores nacionales. Es cierto que esto ocurre, como sucedió con la industria del acero en Estados Unidos. No obstante, estas no son las únicas consecuencias: cuando un sector se ve afectado, otros sectores y los consumidores obtienen ganancias. Por ello, siempre se debe observar el panorama completo de beneficios.

Lo mismo ocurre con el proteccionismo. Existen casos donde sectores protegidos se han beneficiado de tales políticas. Sería falso negarlo. Pero esos beneficios sectoriales no reflejan el conjunto de los efectos del proteccionismo. El sector protegido gana a costa del resto de la economía. Una vez más: es necesario tener en cuenta los efectos más amplios del proteccionismo.

## ACERCA DEL AUTOR

---



### Przemysław Rapka

Doctor en Economía, actualmente es profesor adjunto en la Universidad de Economía de Katowice. Colaborador permanente del Instituto Mises polaco, donde ejerce como profesor, comentarista y creador de artículos científicos. Participa activamente en conferencias económicas y filosóficas en Polonia y en el extranjero. Sus intereses científicos están relacionados con la teoría de la producción, la teoría del capital, los ciclos económicos y la política bancaria y monetaria.

## ACERCA DE WARSAW ENTERPRISE INSTITUTE

---

El Warsaw Enterprise Institute (WEI) es una organización que se enfoca en cuatro áreas fundamentales para el desarrollo y prosperidad de Polonia: el funcionamiento del Estado, la seguridad, la economía y la demografía. WEI aboga por un Estado fuerte pero limitado, un ejército profesional capaz, una economía con leyes simples e impuestos bajos, y políticas que revertan las tendencias demográficas desfavorables. La organización defiende el sentido común, apoyando soluciones beneficiosas para la nación independientemente de su origen político, y cree que la seguridad y prosperidad de Polonia dependen de los derechos y libertades de sus ciudadanos.



## ACERCA DE FUNDACIÓN INTERNACIONAL BASES

---

La Fundación Internacional Bases es una institución que piensa globalmente y actúa localmente. Bases participa en las discusiones actuales más trascendentes relacionadas con las libertades individuales y la economía de mercado. No buscamos ser una voz más sino ser parte activa en un cambio real que traiga el triunfo de la libertad, el pasaje hacia una sociedad de individuos responsables, la apertura de la economía y la disminución del rol del gobierno en nuestras vidas. Para ello cooperamos activamente con think-tanks, individuos, instituciones educativas, gente de la new media y todos aquellos que quieren alcanzar una libertad plena. Para más información, visite <https://fundacionbases.org>.



## ACERCA DE SOMOS INNOVACIÓN

---

Somos Innovación es una red de personas e instituciones comprometidas con la innovación como motor del progreso. Con más de 45 think-tanks, fundaciones y ONGs en todo el mundo, representamos diversas voces de una sociedad civil comprometida con el avance de la creatividad humana, la adopción de tecnologías innovadoras y la promoción de soluciones transformadoras para los problemas más urgentes del mundo. Nos enfocamos en el trabajo colaborativo y utilizamos nuestra experiencia de vanguardia para impulsar un cambio global. Si deseas conocer más sobre nuestro trabajo, visítanos en <https://www.somosinnovacion.global>.

