



IA

COMERCIO ES COMPAÑERISMO: CÓMO LOS ARANCELES DIFICULTAN LA RELACIÓN HUMANA

Por Joseph Sunde

31 de marzo de 2018

A medida que los partidarios del libre comercio continúan luchando con los aranceles propuestos por el presidente Donald Trump para el acero y aluminio importados, puede ser fácil poner atención solamente en los efectos inmediatos o superficiales, ya sea que nos preocupemos por un alza en los precios al consumidor, una desaceleración del crecimiento, una disminución del dinamismo en el país, o una tensión en las relaciones diplomáticas con el exterior.

Sin duda, esas son preocupaciones legítimas. Pero además de cualquier amenaza al bienestar material o la seguridad nacional, ese proteccionismo también inhibe y prohíbe algo un poco más fundamental: la creatividad humana, la colaboración social y la belleza trascendente del intercambio libre y abierto.

En última instancia, el comercio es un asunto de relaciones humanas y los mercados son sencillamente redes de esas relaciones: canales para que las personas interactúen entre sí para obtener los bienes y servicios que desean o necesitan. Cuando se trata de lo que ocurre dentro y a través de esas relaciones comerciales, no es solo una pequeña transferencia de cosas materiales; es un intercambio creativo entre personas creativas, impulsado por el servicio e, idealmente, por el [amor al prójimo](#).

Como aprendemos en [Por la vida del mundo: cartas a los exiliados](#),

«Nuestro trabajo no es solo trabajo, o algo que solo nos concierne a nosotros. Es algo que crea una enorme masa orgánica de relaciones entre personas humanas ... El fruto de ese árbol y toda nuestra creatividad no son solo productos, sino relaciones ... El fruto de nuestro trabajo es la comunión. Es comunidad».

A través de tal lente, expandir las oportunidades para el comercio es simplemente expandir las oportunidades para conectar el trabajo de nuestros corazones y manos con los de nuestros vecinos a través del servicio creativo y la colaboración. Por el contrario, obstaculizar esas oportunidades no solo provoca y tensiona las relaciones con países extranjeros, ya sean aliados o enemigos. Corta caminos para una colaboración creativa con personas reales, interrumpiendo una red diversa, pacífica y productiva de relaciones entre trabajadores y creadores de todo el mundo.

Para una visualización de estas relaciones, vea la siguiente animación de las rutas comerciales de [Blueshift](#):

«Esta es la *oikonomía* de la economía», dice Stephen Grabill.

«... Todo nuestro trabajo, cada producto, es el resultado de una gran y misteriosa colaboración. Cada producto que ves aquí es el resultado de una enorme colaboración orgánica de individuos ... Es una imagen de abundancia y armonía, y si tratas de controlar el proceso, es como si estuviéramos tratando de controlar cómo las personas ofrecen sus dones a otros gente. Y lo que realmente tenemos que hacer es permitir que las personas se ofrezcan sus dones unos a otros en un intercambio libre y abierto, para que otros puedan florecer».

Hay muchas buenas razones para oponerse a la última ola de proteccionismo comercial, pero esto es lo más fundamental: Dios creó nuestro trabajo para dar los frutos del florecimiento y el compañerismo.

A medida que buscamos construir un orden económico justo y próspero para todos, tanto en el país como en el extranjero, ese ajuste básico a la imaginación económica marca la diferencia.



IA

Nota

Agradecemos al Acton Institute el amable permiso de publicación.

La traducción del artículo «[Trade as fellowship: How tariffs hinder human relationship](#)» publicado por el Acton Institute el 13 de marzo de 2018, es de [ContraPeso.info](#): un proveedor de ideas que sostienen el valor de la libertad responsable y sus consecuencias lógicas. Joseph Sunde es editor asociado y escritor en el Acton Institute.