

Traduzione automatica, testo originale sotto

Foreignaffairs.com/
21 aprile 2021

La ritirata economica autolesionista dell'America

Un nuovo consenso è emerso nella politica americana: che gli Stati Uniti hanno perseguito incautamente l'apertura economica internazionale a scapito dei lavoratori e il risultato è stato disuguaglianza economica, dolore sociale e conflitto politico. Sia i Democratici che i Repubblicani stanno ora sostenendo "una politica commerciale per la classe media". In pratica, questo sembra significare tariffe e programmi "Buy American" volti a salvare posti di lavoro dalla concorrenza straniera sleale.

Qualsiasi presidenza che abbia a cuore la sopravvivenza della democrazia americana, per non parlare della giustizia sociale, deve valutare le sue politiche economiche in termini di superamento del populismo. L'istinto protezionistico si basa su un sillogismo: la rabbia populista che ha eletto il presidente Donald Trump era in gran parte il prodotto dello sfollamento economico, lo sfollamento economico è in gran parte il prodotto di un approccio laissez-faire alla concorrenza globale, e quindi il modo migliore per ottenere il sostegno di gli elettori populistici devono opporsi con fermezza alla concorrenza globale senza restrizioni. Questo sillogismo è abbracciato da molti Democratici, che sono determinati a riconquistare una base industriale della classe operaia, e da molti Repubblicani, che lo usano come prova che il governo ha svenduto i lavoratori americani nel cuore. Per i politici di qualsiasi genere, giocare nei distretti in cui è avvenuta la deindustrializzazione sembra offrire una via sicura verso le elezioni.

Ogni passo di questo sillogismo, tuttavia, è sbagliato. La rabbia populista non è il risultato di ansia economica ma di un declino percepito dello status relativo. Il governo degli Stati Uniti non ha perseguito l'apertura e l'integrazione negli ultimi due decenni. Al contrario, ha sempre più isolato l'economia dalla concorrenza straniera, mentre il resto del mondo ha continuato ad aprirsi e integrarsi. La protezione dei posti di lavoro nel settore manifatturiero avvantaggia solo una piccola percentuale della forza lavoro, mentre impone costi sostanziali al resto. Né ci sarà alcun vantaggio politico nel tentare di farlo: dopotutto, anche se gli Stati Uniti si sono ritirati dal commercio globale, la rabbia e l'estremismo sono aumentati.

In realtà, il percorso verso la giustizia e la stabilità politica è anche il percorso verso la prosperità. Ciò di cui l'economia statunitense ha bisogno ora è una maggiore esposizione alle pressioni dall'estero, non barriere protezionistiche o tentativi di salvare industrie specifiche in luoghi specifici. Invece di demonizzare i cambiamenti indotti dalla concorrenza internazionale, il governo degli Stati Uniti ha bisogno di attuare politiche interne che permettano credibilmente ai lavoratori di credere in un futuro che non è legato alle loro prospettive occupazionali locali. La rete di sicurezza dovrebbe essere più ampia e applicarsi alle persone indipendentemente dal fatto che abbiano un lavoro e indipendentemente da dove vivano. A livello internazionale, Washington dovrebbe stipulare accordi che aumentino la concorrenza negli Stati Uniti e aumentino la tassazione, il lavoro e gli standard ambientali. È il ritiro autoilludente dall'economia internazionale negli ultimi 20 anni che ha deluso i lavoratori americani, non la globalizzazione stessa.

GLOBALIZZAZIONE ANNULLATA

Contrariamente a quanto si crede, gli Stati Uniti, tutto sommato, si stanno ritirando dall'economia internazionale negli ultimi due decenni. Nonostante tutte le affermazioni secondo cui la globalizzazione è la fonte dei problemi politici del paese, la realtà è l'opposto: le tensioni sono aumentate con il calo della concorrenza internazionale. In

effetti, il paese soffre di una maggiore disuguaglianza economica ed estremismo politico rispetto alla maggior parte delle altre democrazie ad alto reddito, paesi che hanno generalmente aumentato la loro esposizione economica globale. Questo non vuol dire che la concorrenza della Cina e di altri paesi non abbia avuto alcun effetto sui lavoratori statunitensi. Ciò che dice, tuttavia, è che l'effetto si è verificato anche se il governo degli Stati Uniti ha nuotato contro la marea della globalizzazione, suggerendo che un maggior protezionismo non è la risposta.

Il commercio globale è in crescita da decenni poiché i paesi hanno aperto le loro economie. In percentuale del PIL globale, le importazioni totali più le esportazioni totali sono aumentate dal 39% nel 1990 al 61% nel 2008. Il commercio è poi diminuito drasticamente a causa della crisi finanziaria globale, ma è poi cresciuto, avvicinandosi al livello precedente al crollo in 2019. Gli Stati Uniti, tuttavia, hanno contrastato questa tendenza. Il suo rapporto tra commercio e PIL è cresciuto più lentamente di quello di altri paesi, passando dal 20 per cento nel 1990 al 30 per cento nel 2008, pur rimanendo ben al di sotto della media globale. È sceso alla stessa velocità del mondo in generale durante la crisi finanziaria, ma deve ancora riprendersi. Ovviamente, essendo un paese che ha un'economia ampia, avanzata e diversificata ed è separato dagli oceani da gran parte del resto del mondo, è naturale che gli Stati Uniti abbiano una quota commerciale inferiore all'economia media. Non vi è alcuna ragione fondamentale, tuttavia, per non aprirsi all'incirca alla stessa velocità del resto del mondo, soprattutto considerando che l'ingresso di Cina, India, Europa orientale e parti dell'America Latina nei mercati globali ha avuto il suo ovviamente molto tempo fa.

Queste tendenze sono in contrasto con la storia spesso raccontata che i lavoratori americani hanno sofferto gravemente dopo che la Cina è entrata a far parte dell'Organizzazione mondiale del commercio. Dopo un lungo dibattito, gli economisti hanno concordato una stima del limite superiore del numero di posti di lavoro nel settore manifatturiero statunitense che sono stati persi a causa della concorrenza cinese dopo il 1999: due milioni, al massimo, su una forza lavoro di 150 milioni. In altre parole, dal 2000 al 2015, lo shock cinese è stato responsabile dello spostamento di circa 130.000 lavoratori all'anno. Ciò equivale a una piccola parte del tasso di abbandono medio nel mercato del lavoro statunitense, dove ogni anno avvengono in genere circa 60 milioni di separazioni di lavoro. Sebbene circa un terzo di queste separazioni totali di posti di lavoro siano volontarie in un anno medio e altre siano dovute a circostanze individuali, almeno 20 milioni all'anno sono dovute a chiusure aziendali, ristrutturazioni o spostamenti di sedi di datori di lavoro. Pensa alla fuga di posti di lavoro dai centri urbani o allo spostamento di impiegati di segreteria e d'ufficio a causa della tecnologia: perdite che, per i lavoratori interessati, non sono diverse in termini di impatto locale e finalità rispetto alla perdita di posti di lavoro nel settore manifatturiero derivante dalla concorrenza straniera. In altre parole, per ogni posto di lavoro nell'industria manifatturiero perso a causa della concorrenza cinese, ci sono stati circa 150 posti di lavoro persi a causa di shock simili in altri settori. Ma questi lavoratori sfollati hanno ottenuto meno di un centesimo del lutto pubblico.

Un americano che perde il lavoro a causa della concorrenza cinese non merita più o meno sostegno di uno che perde il lavoro a causa dell'automazione o del trasferimento di un impianto in un altro stato. Molti lavori sono instabili. La protesta sproporzionata per gli effetti del commercio cinese ignora le esperienze dei molti più lavoratori con salari più bassi che subiscono un continuo abbandono e dimentica il modo in cui le precedenti generazioni di lavoratori sono state in grado di adattarsi quando hanno perso il lavoro a causa della concorrenza straniera. Perché l'enorme attenzione politica? Potrebbe avere a che fare con il fatto che i lavoratori scioccati dalla Cina sono prevalentemente bianchi e

vivono in aree extraurbane o piccole città, adattandosi a un'immagine nostalgica di uomini che svolgono lavori pesanti su grandi cose nel cuore del paese.

Il ritiro degli Stati Uniti dall'economia internazionale ha deluso i lavoratori americani.

La preoccupazione per questi lavoratori ha avuto molto successo nell'impedire nuovi accordi di libero scambio. Dal 2000, il governo degli Stati Uniti ha introdotto accordi con un numero di economie estremamente piccole, principalmente per motivi di politica estera, piuttosto che economici, con Bahrein e Giordania in Medio Oriente e con Colombia, Panama, Perù e un gruppo di Stati dell'America centrale in America Latina. Complessivamente, questi non hanno avuto essenzialmente alcun impatto sull'apertura dell'economia statunitense. Negli ultimi 20 anni, solo l'Accordo di libero scambio USA-Corea del 2012, un accordo con la Corea del Sud, ha richiesto una liberalizzazione misurabile e includeva anche maggiori protezioni per i produttori statunitensi di autocarri leggeri. Un accordo USA-Giappone concluso nel 2019 era così limitato da non richiedere l'approvazione del Congresso. Il Trans-Pacific Partnership (TPP) avrebbe aperto in modo significativo gli Stati Uniti, ma è stato respinto da Trump il terzo giorno della sua amministrazione, tra gli applausi di molti democratici. L'accordo USA-Messico-Canada prevede più protezioni per la produzione automobilistica statunitense rispetto al suo predecessore, l'accordo di libero scambio nordamericano.

Il resto del mondo si sta muovendo nella direzione opposta. L'UE ha aggiunto 13 nuovi Stati membri dal 2000, ottenendo così la più profonda integrazione economica ovunque, inclusa la libera circolazione dei lavoratori. Ha anche eguagliato gli Stati Uniti nella conclusione di accordi commerciali comparabili con il Giappone e la Corea del Sud e ha stretto accordi aggiuntivi con Canada, Singapore e Vietnam. Il Giappone non solo si è unito al successore del TPP, ma ha anche aperto la sua economia alla Cina e alla Corea del Sud aderendo al partenariato economico globale regionale. Anche Australia, Nuova Zelanda e Singapore hanno firmato entrambi gli accordi. L'unica democrazia ad alto reddito che si è ritirata dal commercio più degli Stati Uniti è il Regno Unito, la cui uscita dall'UE è andata così male come previsto dalla maggior parte degli economisti. Ma anche questo ha prontamente cercato di unirsi al successore del TPP.

L'economia statunitense si è ritirata dall'integrazione economica globale anche in un altro modo: scoraggiando le società straniere dal costruire nuovi stabilimenti, uffici, strutture di ricerca o punti vendita negli Stati Uniti. L'"investimento greenfield", come è noto questo tipo di attività, è molto più desiderabile delle acquisizioni di società, delle fusioni o della vendita transfrontaliera di aziende: forme di investimento straniero che possono comportare solo un cambio di proprietà, senza creare nuovi posti di lavoro. In effetti, gli investimenti greenfield stranieri sono generalmente associati all'aumento dei posti di lavoro più remunerativi e della spesa per la ricerca e lo sviluppo. Ma dal 2000, l'afflusso di investimenti greenfield negli Stati Uniti ha registrato una brusca diminuzione, da 13 miliardi di dollari all'anno nel 2000 a 4 miliardi di dollari all'anno nel 2019. La colpa va a una serie di politiche nazionaliste che hanno aumentato la minaccia di restrizioni arbitrarie sulla tecnologia, trasferimenti e proprietà straniera.

L'immigrazione racconta la stessa storia del disimpegno degli Stati Uniti dall'economia globale. La tendenza è iniziata ben prima che Trump si insediassero. L'immigrazione netta negli Stati Uniti è in calo dagli anni '90. In quel decennio, la popolazione immigrata negli Stati Uniti (comprese le persone prive di documenti) cresceva del 4,6% all'anno; nel decennio successivo è cresciuto del 2,5% all'anno; e nel decennio successivo, è cresciuto dell'1,3% all'anno. Parte del declino è dovuto a fattori di "spinta" più deboli, come il diminuito incentivo per i messicani a dirigersi verso nord con l'aumento dei salari in Messico, e parte di esso è il risultato di fattori di "spinta" più deboli, come la crescita di anti

sentimento -immigrante negli Stati Uniti. Qualunque sia la ragione, il fatto è che il mercato del lavoro statunitense è stato sempre più isolato dall'arrivo di lavoratori stranieri.

Le tendenze raccontano una storia chiara degli Stati Uniti negli ultimi due decenni: anche se le barriere commerciali si sono accumulate e l'immigrazione si è più che dimezzata, la disuguaglianza e il nativismo sono aumentati. Washington ha dato agli elettori arrabbiati, per lo più bianchi e maschi, molto di ciò che volevano sul fronte internazionale, e sono ancora arrabbiati. Nel frattempo, la situazione dei lavoratori dei servizi a basso salario degli Stati Uniti - prevalentemente donne e sproporzionatamente non bianchi - è peggiorata.

L'OSSESSIONE PRODUTTIVA

La nostalgia non è una buona idea per un'agenda progressista. Ciò vale tanto per la politica economica quanto per la politica sociale; la nostalgia privilegia uno status quo che blocca i vantaggi degli operatori storici e ignora le difficoltà che molte persone stanno già soffrendo. L'ossessione sentimentale dei politici per i "buoni lavori" nel settore manifatturiero è destinata a fallire politicamente oltre che economicamente, mentre non riesce ad affrontare le ingiustizie di lunga data.

Per più di 50 anni, da quando le esportazioni tedesche e giapponesi hanno iniziato a competere seriamente con le merci statunitensi, esperti e politici hanno lamentato il declino della produzione americana. Se solo il governo avesse sostenuto i produttori americani, si diceva, avrebbero potuto evitare la concorrenza dei tedeschi e dei giapponesi, poi dei messicani e dei sudcoreani, e ora dei cinesi. L'idea che le élite abbiano tradito l'uomo comune ha echi nei miti pugnalati alle spalle che si ripetono nella politica nazionalista. È altrettanto fuorviante.

La Germania e il Giappone gestiscono effettivamente il commercio manifatturiero e le eccedenze commerciali complessive da decenni, eppure negli ultimi 40 anni, la loro forza lavoro manifatturiera si è ridotta anche come quota della loro forza lavoro totale, e all'incirca allo stesso ritmo di quella degli Stati Uniti. In effetti, l'occupazione manifatturiera è diminuita drasticamente in tutte le economie ad alto reddito, indipendentemente dai loro saldi commerciali. È vero che la quota del settore manifatturiero sull'occupazione totale rimane più alta in alcuni di questi paesi rispetto agli Stati Uniti, ma anche nei principali paesi produttori, la quota attuale è inferiore al 19%. (L'ultima volta che la quota negli Stati Uniti si è attestata al 19% è stata nel 1982; oggi, è intorno al 10%). In Cina, la quota ha raggiunto il picco del 30% nel 2012 e da allora è in calo, anche se il paese vanta le sovvenzioni e le protezioni governative più estese al mondo per la produzione.

Solo il 16% circa degli americani senza istruzione universitaria lavora nel settore manifatturiero. E gli altri, che non sono benedetti da quei "buoni" lavori manifatturieri? Questa non è una domanda inutile. Anche dopo aver ipotizzato un massiccio cambiamento nelle priorità del governo, è del tutto irrealistico pensare che un paese possa aumentare la quota di occupazione nel settore manifatturiero di più di una piccola frazione; nessun paese lo ha mai fatto dopo essere diventato un'economia sviluppata. La crescita sostenibile dell'occupazione desiderata non è una questione di desiderio. Né è conveniente perseguire più posti di lavoro nel settore manifatturiero. Come ogni industria, la produzione risponde agli incentivi e il protezionismo commerciale impone costi sostanziali ai produttori. Questi costi vengono trasferiti a quelle aziende statunitensi che pagano di più per gli input tariffati. Di conseguenza, queste aziende hanno più difficoltà a competere con altri produttori o trovano le loro merci soggette a tariffe straniere di ritorsione, e così i posti di lavoro vengono distrutti. Anche i costi per i consumatori americani derivanti dal protezionismo sono notevoli. Colpiscono in particolare le famiglie più povere, che spendono una parte maggiore del loro reddito in

beni colpiti come automobili, vestiti, cibo e casalinghi. Come hanno affermato tre economisti che hanno lavorato alla Casa Bianca di Obama, Jason Furman, Kathryn Russ e Jay Shambaugh, "le tariffe funzionano come una tassa regressiva che grava maggiormente sulle donne e sui genitori single".

Un attivista sindacale a Lansing, Michigan, giugno 2009 Mark Blinch / Reuters

Il protezionismo distorce gli incentivi anche in un altro modo. Le aziende manifatturiere che si sentono politicamente protette perché "troppo grandi per fallire" si impegnano nell'azzardo morale tanto quanto le banche prima della crisi finanziaria, sia che si tratti di Volkswagen e di altre case automobilistiche tedesche che tradiscono i test sulle emissioni e avvelenano il Air o Boeing negando i difetti di progettazione dell'aereo 737 MAX e provocando incidenti. Come ha dimostrato l'industria automobilistica statunitense negli anni '70, e come sta dimostrando l'industria pesante cinese oggi, il privilegio politico aziendale distrugge la produttività, come minimo, e di solito anche l'ambiente.

Inoltre, la feticizzazione dei posti di lavoro nel settore manifatturiero non è certo una politica neutra. L'immagine degli uomini che fanno cose pericolose per produrre cose pesanti sembra risuonare con gli elettori nostalgici in un modo che le donne che forniscono servizi umani non lo fanno. Questa è una visione ferocemente di genere: solo il 30% dei lavoratori manifatturieri negli Stati Uniti sono donne e la stragrande maggioranza dei lavoratori manifatturieri sono sempre stati uomini (anche durante i giorni di guerra di Rosie the Riveter). Quando la produzione si contrasse, i posti di lavoro colpiti per primi e più duramente erano i lavori già meno ben retribuiti nell'industria dell'abbigliamento, una percentuale maggiore dei quali erano occupati da donne.

La produzione privilegia anche gli uomini bianchi rispetto agli uomini di colore. I lavoratori neri e latini costituiscono più di un terzo della forza lavoro senza istruzione universitaria, quindi ci si aspetterebbe che avrebbero una quota maggiore rispetto a meno del 25% dei lavori manifatturieri che svolgono. Anche i lavoratori neri e latini sono pagati in media meno dei lavoratori bianchi per gli stessi lavori. Qualunque siano le cause di queste disparità, favorire i posti di lavoro nel settore manifatturiero significa favorire i lavoratori maschi bianchi, il che è parte del motivo per cui la politica è così popolare tra questa fascia demografica.

In definitiva, la cosa peggiore nel sostenere l'ideale di "buoni lavori" - sia nelle fabbriche, come programmatori o nei mestieri - è che distrae dalla realtà che deve affrontare la maggior parte dei lavoratori americani a basso salario. Molte persone, non solo immigrati privi di documenti, lavorano efficacemente nel settore informale, svolgendo lavori instabili che offrono protezioni limitate e poche ore garantite, per non parlare di prospettive di avanzamento. Non è realistico fare dei "buoni lavori" un'aspirazione centrale quando semplicemente non possono essere svolti per una minoranza significativa della popolazione. È sbagliato concentrarsi su chi ha già dei vantaggi piuttosto che perseguire politiche economiche che migliorerebbero anche la sorte dei lavoratori del settore dei servizi e del part-time.

POSIZIONE, POSIZIONE, POSIZIONE

A quelli che si preoccupano della dislocazione commerciale si sovrappongono coloro che esprimono preoccupazione per le comunità più colpite da essa. L'archetipo è una di quelle città dell'Ohio o della Pennsylvania il cui principale stabilimento di produzione sposta il proprio lavoro offshore, devastando l'economia locale che è stata costruita attorno a quel datore di lavoro. La sofferenza dei lavoratori meno istruiti in tali comunità è reale, profonda e crescente. Alcune di queste sofferenze sono state aggravate dall'epidemia di

oppioidi e dai danni duraturi dei combattimenti subiti dal numero significativo di veterani militari e delle loro famiglie in queste comunità.

L'istinto naturale di ogni essere umano compassionevole, per non parlare di qualsiasi politico reattivo, è cercare di risolvere questa situazione. Prevenire la perdita del lavoro in primo luogo sembra essere il modo per farlo, e quando ciò non può essere fatto, ciò che viene dopo sono gli sforzi per rilanciare le comunità colpite. Di conseguenza, gran parte degli scritti di esperti politici negli ultimi anni ha richiesto piani per riconoscere l'importanza delle comunità locali e rafforzarle. I funzionari eletti, da parte loro, compiono un pellegrinaggio in questi luoghi di sofferenza per mostrare la loro preoccupazione ed empatia e poi seguire con l'assistenza governativa mirata.

Il problema è che ci sono pochi preziosi esempi di un governo che resuscita con successo una comunità che soffre di declino industriale. La geografia non è il destino, ma è l'incarnazione della storia economica in molti modi, e la storia accumulata è difficile da superare. Cresciuto vicino a Boston negli anni '70, ricordo che la mia scuola elementare mi ha insegnato i posti di lavoro persi nelle fabbriche tessili di Lawrence e Lowell e gli sforzi per riportare indietro quelle città. Fino ad oggi, le città rimangono il guscio di se stesse, e questo è il Massachusetts, uno stato con una mentalità generosa e rappresentanti di alto livello al Congresso che possono fornire fondi federali. Lo stesso vale per le città del Midwest. È vero, Pittsburgh è tornata alla vitalità e Detroit ha superato il peggiore dei suoi orribili minimi economici e sociali, ma la prima ha dovuto sperimentare un turnover quasi completo delle industrie e in una certa misura un turnover della popolazione, e la seconda è ancora un lontano dalla piena occupazione e dalla prosperità. E quelle due città sono di gran lunga inferiori rispetto alle città e ai paesi che non sono tornati affatto.

Non esiste un metodo affidabile per salvare le comunità quando perdono la loro industria dominante.

La storia internazionale è ancora più cauta. In Germania e in Italia, i trasferimenti fiscali alle regioni depresse - l'ex Germania dell'Est, il Sud italiano - sono proseguiti per decenni su una scala mai vista nella storia degli Stati Uniti, sostenuti dai finanziamenti dell'UE. Eppure le città e le città nelle regioni depresse della Germania e dell'Italia non hanno ancora raggiunto le loro controparti più prospere in termini di occupazione o reddito pro capite. Anche il Giappone, che ha un sistema politico basato sul partito dominante che incanala progetti di barili di maiale verso i distretti esurbani, non è riuscito a far rivivere le sue regioni depresse. In effetti, sempre più giapponesi si sono trasferiti dalle città più piccole e dalla campagna a Tokyo, Osaka e in altre megalopoli. Nel Regno Unito, le miserie dell'Inghilterra settentrionale, che ha perso miniere di carbone e cantieri navali, sono state al centro dei successivi sforzi del governo per "salire di livello" in quella regione per eguagliare il ricco sud-est e Londra. Invece, proprio come in Germania, Italia e Giappone, i più giovani e qualificati sono partiti per luoghi di maggiore opportunità.

Il quadro è sostanzialmente lo stesso anche in Cina. Le sue zone di prosperità lungo le coste orientali e meridionali sono una calamita per i lavoratori del resto del paese. L'interno settentrionale e occidentale a basso reddito non è riuscito a recuperare il reddito o l'occupazione. E questo è in un paese che ha protetto l'industria pesante su una scala senza precedenti per anni e anni, ha registrato notevoli eccedenze commerciali nel settore manifatturiero e ha un governo disposto a limitare la migrazione interna e individuare le industrie per editto.

Nessuno dovrebbe essere abbandonato semplicemente a causa del luogo in cui vive e nessuna comunità merita di declinare. Ma i governi non dovrebbero nemmeno mentire ai loro cittadini. Semplicemente non esiste un metodo affidabile per salvare le comunità locali quando perdono il loro datore di lavoro o industria dominante, anche con un'enorme quantità di risorse dedicate allo sforzo. Qualsiasi promessa fatta per rilanciare particolari

comunità attraverso l'azione del governo rischia di portare a delusione, frustrazione e rabbia aperta quando falliscono.

Uno stabilimento di produzione abbandonato a Detroit, Michigan, aprile 2011 Eric Thayer / Reuters

Come fissarsi sui posti di lavoro manifatturieri, mantenere la speranza che i lavoratori possano sempre trovare lo stesso tipo di lavoro nello stesso posto in cui cambia l'economia richiede anche di ignorare volontariamente la realtà per la maggior parte dei lavoratori con salari più bassi negli Stati Uniti. Considera normale e raggiungibile il privilegio di non dover cambiare lavoro o casa per motivi economici, un lusso che negli ultimi decenni è stato goduto principalmente dai lavoratori bianchi che vivono in aree rurali o extraurbane. La creazione della classe media nera negli Stati Uniti nel corso del ventesimo secolo è stata in gran parte il prodotto di una massiccia migrazione dal sud. Anche i latini non sono estranei a spostarsi attraverso il paese alla ricerca di lavoro e opportunità. (È una piccola ironia che quasi tutti coloro che desiderano rimanere indisturbati siano essi stessi discendenti di immigrati che hanno viaggiato ancora di più.) Le sofferenze nelle aree rurali degli Stati Uniti e nella Rust Belt oggi non dovrebbero essere ignorate, né si dovrebbero fare alla luce dei legami sociali che le persone che si trasferiscono da quei luoghi si lascerebbero alle spalle. Ma è tempo di riconoscere la realtà che il movimento a volte è una necessità e spesso avvantaggia i lavoratori con salari più bassi.

I pericoli dell'attuale atteggiamento vanno oltre. Gli economisti hanno scoperto che in molte parti degli Stati Uniti esiste solo un'opzione di occupazione dominante, o solo poche. Proprio come avere il monopolio sulla produzione dà alle aziende il potere di far salire i prezzi a spese delle famiglie, avere un monopolio sul lavoro locale dà alle aziende il potere di abbassare i salari - e lo esercitano. Pertanto, le politiche governative per sostenere un datore di lavoro locale possono consentire a tale datore di lavoro di sfruttare la forza lavoro e, come hanno dimostrato gli studi, le minoranze e le donne saranno maggiormente sfruttate. Anche la comunità più ampia può essere sfruttata: le aziende che sanno che la loro partenza rovinerebbe una città possono anche ottenere generose protezioni e sussidi dai governi locali, e in alcuni casi un'esenzione di fatto dalle normative ambientali e di sicurezza.

Anche se le politiche di aiuto basate sul territorio hanno mai funzionato, ora non è il momento di intensificarle, quando si accumulano forze che le rendono più probabili fallire. Il cambiamento climatico modificherà radicalmente quali parti del paese sono vitali per varie industrie e occupazioni: le zone agricole cambieranno e le industrie ad alta intensità di carbonio perderanno posti di lavoro. Le pandemie saranno probabilmente persistenti e più frequenti, forse cambiando i modelli di istruzione, trasporto e assistenza sanitaria. L'impatto della tecnologia è meno certo. L'ondata di lavoro a distanza, avviata dalla pandemia COVID-19, potrebbe rendere più possibile per le persone nelle città depresse trovare un impiego. (L'accettazione diffusa degli incontri virtuali, nel frattempo, ha reso più facile sostenere i legami sociali a distanza, e quindi potrebbe anche rendere più facile per le persone spostarsi per lavoro.) Tuttavia, l'aumento del lavoro a distanza è probabilmente irrilevante per i minori - lavoratori salariati e meno istruiti: sia nei servizi che nel settore manifatturiero, la maggior parte delle loro occupazioni richiede loro di essere di persona per guadagnarsi la paga.

PROTEGGERE LE PERSONE, NON IL LAVORO

Il dovere di un governo nei confronti del suo popolo è nei suoi confronti come singoli esseri umani. Lo stato può aiutare le persone e le loro famiglie a trasferirsi dove ci sono lavori. Può sovvenzionare un trasporto più veloce in modo che le persone possano spostarsi su distanze più lunghe in modo fattibile. Può aiutare le persone a prepararsi per i

lavori nei settori in crescita e ad abbinarli anche ai lavori. Può cambiare le leggi sulla zonizzazione per incoraggiare alloggi più convenienti vicino a dove c'è crescita del lavoro. Può fornire una rete di sicurezza per coloro che sono troppo vecchi, troppo malati o semplicemente troppo ancorati per muoversi. Può copiare le politiche attive del mercato del lavoro della maggior parte dei paesi europei, mettendo in atto programmi governativi che aumentano gli incentivi a cercare lavoro, migliorare la preparazione al lavoro e aiutare le persone a trovare lavoro.

Dove la politica economica degli Stati Uniti è stata troppo neoliberista non è sul commercio ma su questioni interne. Il governo si è preoccupato troppo che una rete di sicurezza più forte potesse disincentivare le persone a trovare lavoro, ha fatto troppo affidamento su incentivi e sollecitazioni finemente sintonizzati come pilastro delle politiche e, di conseguenza, ha fatto troppo poco per pagare direttamente la salute delle persone cura, istruzione e formazione, trasporto e assistenza all'infanzia. Non è riuscita a far rispettare seriamente le leggi contro l'evasione fiscale, il dumping ambientale, il pagamento insufficiente dei salari e i luoghi di lavoro non sicuri. L'American Rescue Plan, approvato dal Congresso a marzo, include alcune misure nello spirito giusto, in particolare l'espansione del credito d'imposta sui bambini, che ora è universale per le coppie che guadagnano meno di \$ 150.000 all'anno e per gli individui che guadagnano meno di \$ 75.000 all'anno. Tuttavia, troppo poche di queste disposizioni sono destinate a durare oltre la ripresa dalla pandemia.

Ciò che serve sono benefici universali che proteggano gli individui e le famiglie, piuttosto che i posti di lavoro e i luoghi. Invece di rafforzare la suddivisione del paese in distretti che definiscono l'identità delle persone, le politiche dovrebbero aiutare le persone a vedere la loro sicurezza come indipendente dalla loro posizione attuale. Gli Stati Uniti starebbero meglio economicamente e politicamente. A tal fine, l'Affordable Care Act dovrebbe essere ampliato in modo che l'assicurazione sanitaria sia veramente portatile. I programmi pensionistici dovrebbero essere consolidati tra i datori di lavoro per ridurre il costo del cambio di lavoro. I lavoratori a tempo determinato, temporanei e part-time dovrebbero ricevere la maggior parte delle stesse protezioni legali che ricevono i dipendenti a tempo pieno e dovrebbero essere autorizzati ad accumulare anzianità, risparmi e benefici proprio come fanno molti lavoratori a tempo pieno. Queste politiche livellerebbero il campo di gioco per vari tipi di lavoratori americani e renderebbero loro più facile passare da un lavoro all'altro. Costringerebbero anche i datori di lavoro a competere per i lavoratori sulla base di salari migliori, rimuovendo la loro capacità di intrappolare i dipendenti in un dato punto o attraverso il loro status irregolare.

Il governo degli Stati Uniti si è preoccupato troppo che una forte rete di sicurezza disincentivasse le persone a lavorare.

Proprio come è vero per gli aumenti del salario minimo, questi cambiamenti aumenterebbero i costi del lavoro e ridurrebbero una parte della domanda di lavoratori a salario inferiore. Ma i benefici netti per i lavoratori e l'economia sarebbero ampi. Ci sono poche prove che suggeriscono che milioni di posti di lavoro andrebbero persi se il governo federale aumentasse semplicemente gli standard di lavoro al livello di alcuni stati degli Stati Uniti e di quasi tutte le economie ad alto reddito concorrenti. L'Australia, il Canada e la maggior parte dei paesi dell'Europa occidentale hanno normative sul lavoro più rigide e assicurazioni sanitarie e programmi pensionistici più generosi e hanno tassi di partecipazione alla forza lavoro in età primaria che sono paragonabili o superiori a quelli degli Stati Uniti e salari molto migliori - abili lavoratori. Dato che negli Stati Uniti, la quota di reddito maturata da coloro che possiedono capitale, rispetto al lavoro svolto, è aumentata notevolmente per più di due decenni e dato che i margini di profitto delle

imprese sono estremamente elevati, c'è molto spazio per il governo redistribuire il reddito senza danneggiare in modo significativo l'occupazione.

Un altro elemento chiave è l'applicazione delle normative esistenti. Le agenzie incaricate di far rispettare le normative in materia di salute, sicurezza, lavoro e ambiente sono state cronicamente sottofinanziate e le multe che distribuiscono per le violazioni sono state fissate troppo basse. Di conseguenza, chi inquina e chi tradisce i salari li tratta solo come un costo per fare affari. Come ha sostenuto la studiosa Anna Stansbury, la carente applicazione delle norme sul lavoro non solo ha ridotto significativamente il reddito dei lavoratori a basso salario e peggiorato il loro trattamento; interferirebbe anche con l'attuazione di un aumento del salario minimo poiché i datori di lavoro avrebbero maggiori incentivi a barare.

Di pari passo con una più forte applicazione delle normative esistenti e sanzioni più elevate, il governo degli Stati Uniti dovrebbe porre fine all'assistenza per l'adeguamento al commercio e ad altri programmi progettati per aiutare le persone che hanno perso il lavoro specificamente per il commercio da solo. Questi programmi hanno fallito su più fronti: ci sono poche prove che abbiano aiutato i lavoratori a trovare un nuovo lavoro più velocemente, chiaramente non hanno attenuato la rabbia per il commercio, non sono riusciti a rivitalizzare le città industriali in declino e non hanno creato alcuna politica duratura coalizioni al Congresso sia per i lavoratori che per il commercio. Come ha notato un rapporto dell'American Enterprise Institute all'inizio di quest'anno, rispetto ad altri paesi sviluppati, gli Stati Uniti sono "unici nella loro attenzione ai lavoratori che hanno perso il lavoro a causa del commercio, piuttosto che ad altre fonti di perdita del lavoro". La maggior parte dei paesi europei spende annualmente dallo 0,5 all'1,0% del PIL per aiutare i disoccupati a trovare lavoro; gli Stati Uniti spendono un decimo di tale importo. Questo è esattamente l'approccio sbagliato: il governo degli Stati Uniti sta stigmatizzando i cambiamenti di carriera legati al commercio, senza alcun vantaggio reale, mentre riduce tutti i lavoratori americani privandoli di comprovati programmi di riqualificazione, corrispondenza lavorativa e sostegno.

Gli Stati Uniti possono permettersi l'approccio europeo? Sì. Le aliquote fiscali federali statunitensi su lavoratori ad alto reddito, società ed eredità sono ai minimi storici o quasi, sostanzialmente al di sotto delle aliquote in quasi tutti gli altri paesi ad alto reddito. Altri paesi sono riusciti a godere di una crescita sostenuta dei redditi pro capite con aliquote fiscali molto più elevate, come hanno fatto gli Stati Uniti nel secolo scorso. C'è un punto in cui aliquote fiscali più elevate frenano gli investimenti e l'occupazione, ma oggi gli Stati Uniti non sono neanche lontanamente vicini. Aumentare le tasse su quei contribuenti statunitensi che hanno visto i loro redditi e la loro ricchezza aumentare in modo sostanziale negli ultimi 20 anni non sarebbe solo giusto e politicamente stabilizzante; potrebbe anche pagare per un'espansione del lavoro federale e dei programmi di assistenza sociale del tre o quattro per cento del PIL. Durante le fasi di ripresa economica, le entrate aggiuntive potrebbero essere ottenute attraverso l'imposta sui salari, dando ai lavoratori la sensazione che, come con la previdenza sociale, stiano pagando in un programma da cui meritano di ricevere il pagamento a loro volta.

IL CAMBIAMENTO È POSITIVO

È opinione diffusa che gli Stati Uniti abbiano sacrificato la giustizia in nome dell'efficienza economica, quindi è tempo di correggere lo squilibrio allontanandosi dalla globalizzazione. Questa è una narrativa in gran parte falsa. Gli Stati Uniti si stanno ritirando dall'economia mondiale da 20 anni e per la maggior parte del tempo il dinamismo economico degli Stati Uniti è diminuito e la disuguaglianza nel paese è aumentata più che nelle economie che si stavano aprendo. I lavoratori sono meno mobili. Sono state avviate meno attività. Il potere delle imprese è diventato più

concentrato. L'innovazione è rallentata. Sebbene molti fattori abbiano contribuito a questo declino, è stato probabilmente rafforzato dal ritiro degli Stati Uniti dall'esposizione economica globale. Dall'acquisizione del Campidoglio degli Stati Uniti da parte di una folla a gennaio, gli Stati Uniti hanno dovuto riconoscere che, dopo anni di conferenze sull'importanza di elezioni democratiche pacifiche, non sono esenti da fallimenti politici. Allo stesso modo, dopo decenni di lezioni ad altri sulla stagnazione e la corruzione delle economie chiuse, ora soffre degli stessi problemi, a scapito dei lavoratori americani.

In effetti, molti paesi hanno intrapreso l'apertura internazionale per stimolare i cambiamenti economici in società stagnanti e socialmente divise: si consideri la Restaurazione Meiji in Giappone, le riforme di Kemal Atatürk in Turchia, la commercializzazione di Deng Xiaoping in Cina e l'adesione dei paesi dell'Europa meridionale e orientale all'UE. Si trattava di campagne deliberate di riforma, non di terapia d'urto, in cui i mercati potevano lasciarsi andare. I paesi dovevano essere onesti con se stessi riguardo alle loro carenze nel confronto internazionale e ammettere che i loro precedenti accordi erano corrotti e pregiudizievole. Dovevano accettare che il cambiamento economico conferiva potere e liberazione alla maggioranza dei loro cittadini, che il governo centrale doveva svolgere un ruolo più forte nel sostegno sociale e che ai lavoratori doveva essere consentito, se non incoraggiato, di emigrare nelle città, a spostati dove ci sono le opportunità.

Sebbene gli Stati Uniti non siano, ovviamente, un'economia pre-mercato sotto un governo autoritario, hanno bisogno di riconoscere fino a che punto sono rimasti al di sotto dei loro ideali e del loro potenziale nella sfera economica, nonché di quanto siano migliori i suoi pari e i rivali di tutto il mondo lo hanno fatto su molti fronti. Proprio come l'affermazione "questo non è quello che siamo" di fronte alla violenza razzista lascia gli americani troppo facilmente, parlare degli Stati Uniti come l'economia più aperta, vivace, competitiva o ricca di opportunità del mondo è una forma di auto delusione. Alcuni politici potrebbero voler fare appello alla leadership americana come motivazione per riavvicinarsi all'economia globale, ma ciò di cui l'economia statunitense ha bisogno ora è una scossa di seguaci. Gli Stati Uniti devono essere disposti a conformarsi agli standard internazionali, ad apprendere lezioni da altri paesi, ad accettare che la concorrenza dovrebbe essere una fonte di cambiamento.

Dalla seconda guerra mondiale, gli Stati Uniti si sono avvicinati all'integrazione economica internazionale come qualcosa che incoraggiava gli altri a fare. Gli accordi commerciali erano concepiti come se riguardassero paesi stranieri che aprivano i loro mercati e riformavano le loro economie attraverso la concorrenza. Per molto tempo, questa narrativa è stata in gran parte vera. Tuttavia, a livello nazionale ebbe lo sfortunato effetto di caratterizzare gli Stati Uniti come aperti e il resto del mondo come protezionisti. La concorrenza che le aziende statunitensi hanno dovuto affrontare dall'estero è stata vista come il risultato di un commercio sleale. Quelle percezioni sono ormai sopravvissute alla realtà. Sono gli Stati Uniti che hanno bisogno di pressioni e ispirazioni straniere.

Parlare degli Stati Uniti come l'economia più aperta o competitiva del mondo è una forma di autoillusione.

Gli Stati Uniti dovrebbero avere una politica economica internazionale costruttiva, piuttosto che una difensiva che incolpi le forze globali per i loro mali. Una tale politica inizierebbe con il riconoscimento che gli Stati Uniti non sono stati soggetti a un'apertura economica sconsiderata da parte delle élite di Washington e che il resto del mondo continua a integrarsi ulteriormente senza di essa. La globalizzazione va avanti qualunque cosa accada, e il commercio in particolare è più resistente al ritiro degli Stati Uniti di quanto molti vorrebbero credere. Laddove ci sono reali vantaggi comparativi nella produzione, che producono grandi differenze di costo o di qualità, gli acquirenti

troveranno un modo per ottenere i beni e i servizi che desiderano. Nessun regime tariffario di una singola economia potrà mai controllare una parte significativa del commercio mondiale, anche facendo leva su un ampio mercato interno; il resto del mondo è sempre più grande e le opportunità perse vengono sempre trovate da qualcun altro. Poiché la tecnologia rende il commercio internazionale sempre più trasparente ed efficiente, gli sforzi unilaterali dell'economia statunitense per ritirarsi in modo difensivo diventeranno solo più futili.

Invece, gli Stati Uniti dovrebbero cercare attivamente di incoraggiare il tipo di cambiamento nella propria economia che una volta cercavano di far intraprendere ad altri paesi attraverso accordi commerciali. Washington dovrebbe accettare gli standard internazionali definiti da regole limitate ma forti e ben applicate, quelle che si concentrano sui comportamenti osservabili di aziende e governi, non su obiettivi numerici o aspirazioni istituzionali. Quattro aree di potenziale accordo internazionale sono particolarmente mature per essere perseguite dagli Stati Uniti.

La prima è la tassazione internazionale delle società. Le aziende spesso evadono le tasse spostando i loro profitti in giurisdizioni a bassa tassazione, una pratica che erode la capacità del governo e la legittimità politica delle economie di mercato. L'economia digitale ha reso queste distorsioni ancora maggiori, sebbene le grandi aziende tecnologiche non siano le uniche a sfruttare le scappatoie. Su questo fronte, i progressi potrebbero essere imminenti. I membri dell'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico sono attualmente in trattative su come combattere l'evasione fiscale delle società e alcuni governi europei hanno minacciato di imporre tasse sui beni e servizi digitali prodotti da Big Tech. L'azione internazionale collettiva dovrebbe dare agli Stati Uniti l'opportunità non solo di elevare le proprie politiche fiscali agli standard di altre economie avanzate, ma anche di impedire alle proprie società di evadere le tasse.

Un'altra area da perseguire riguarda la determinazione del prezzo del carbonio. Gli Stati Uniti hanno bisogno di una tassa sul carbonio e anche il mondo ne ha bisogno. L'economia statunitense dovrebbe accelerare il suo ritmo di decarbonizzazione. Sebbene i progressi tecnologici e le decisioni di investimento privato stiano generando progressi significativi, un prezzo del carbonio elevato e in aumento offre le migliori prospettive per rallentare il cambiamento climatico finché c'è ancora tempo. Non avendo una tassa nazionale sul carbonio, gli Stati Uniti sono in ritardo rispetto agli Stati membri dell'UE e ad alcuni altri paesi. Se non dovesse recuperare il ritardo, quei paesi sarebbero giustificati nell'istituire un aggiustamento del confine del carbonio - una tassa sulle importazioni per compensare la sottovalutazione degli input di carbonio in posti come gli Stati Uniti.

Washington dovrebbe anche cercare un accordo internazionale sulle norme del lavoro. L'aggiornamento dell'Accordo di libero scambio nordamericano come Accordo USA-Messico-Canada per proteggere la rappresentanza dei lavoratori e i sindacati è stato positivo in due sensi: in primo luogo, ha contribuito a garantire i diritti per i lavoratori messicani e, in secondo luogo, ha dimostrato che il movimento operaio statunitense può almeno tacitamente sostengono gli accordi commerciali se vengono affrontate le loro preoccupazioni sui diritti dei lavoratori. Washington dovrebbe ora ribaltare la situazione e perseguire accordi commerciali con paesi che hanno standard di lavoro più elevati di lui. Ciò rafforzerebbe i cambiamenti nella legislazione e nell'applicazione che dovrebbe anche apportare. Questa mossa potrebbe essere combinata con un accordo tra le democrazie per vietare l'importazione di prodotti prodotti dal lavoro carcerario non retribuito, come nella regione cinese dello Xinjiang.

Infine, i funzionari statunitensi dovrebbero praticare quello che ho chiamato "plurilateralismo di principio". In questa strategia, gruppi di paesi si uniscono per concludere accordi su standard elevati per il commercio internazionale, con l'appartenenza

ai gruppi determinata esclusivamente dal rispetto di tali standard. È improbabile che i politici americani sostengano che gli Stati Uniti aderiscano ad accordi commerciali nel prossimo futuro, ma c'è qualcosa che il paese può fare nel frattempo: incoraggiare un simile approccio da parte dei principali alleati democratici, come Australia, Canada, Giappone, Singapore e il Regno Unito. Anche i progressi compiuti senza l'adesione degli Stati Uniti avvantaggiano gli Stati Uniti rendendo più visibili le proprie carenze e spingendoli a fare il proprio gioco.

ARRIVEDERCI A TUTTO QUESTO

Gli Stati Uniti devono abbracciare il cambiamento economico piuttosto che la nostalgia. Dire agli elettori che i "buoni posti di lavoro" del settore manifatturiero sono la chiave per ripristinare la loro prosperità e che il paese deve essere protetto dalla concorrenza globale non è solo fuorviante; è anche distruttivo.

Quel percorso costerà posti di lavoro in generale, rafforzerà ulteriormente il pregiudizio contro i lavoratori dei servizi con salari inferiori e farà poco per attirare gli elettori lontano dal populismo di destra. Non puoi comprare nativisti e populistici rafforzando il loro senso nostalgico dello status. Allo stesso modo, anche sforzi ben intenzionati per riparare le comunità rurali ed extraurbane legando le persone ai loro lavori locali, le renderanno di fatto più vulnerabili economicamente, il che a sua volta alimenterà le fiamme della politica reazionaria.

Invece, il governo dovrebbe cercare di proteggere le persone come individui separatamente dal loro lavoro o dalla sua mancanza. I posti di lavoro delle persone dovrebbero diventare meno importanti sia per il loro benessere che per la loro autostima, come già avviene nella maggior parte delle altre democrazie ad alto reddito. Il governo degli Stati Uniti dovrebbe promuovere condizioni di vita migliori per tutti piuttosto che scarsi "buoni lavori" per pochi privilegiati. Sia la pandemia che il cambiamento climatico dovrebbero servire a ricordare che il futuro sarà ancora più incentrato sull'adattabilità nelle modalità di lavoro e sulla stabilità a casa. Soprattutto, invece di trattare il cambiamento economico indotto dal commercio come intrinsecamente ingiusto, Washington dovrebbe usare gli standard internazionali e la concorrenza per sollevare i lavoratori e le aziende statunitensi. Fissarsi su un qualsiasi settore, per non parlare di un'azienda in un unico luogo, divide solo la società americana e grava sui lavoratori trascurati con una quota sproporzionata dei costi di aggiustamento. In effetti, negli ultimi 20 anni, lo è già.

America's Self-Defeating Economic Retreat

 foreignaffairs.com/articles/united-states/2021-04-20/america-price-nostalgia

April 21, 2021

A new consensus has emerged in American politics: that the United States has recklessly pursued international economic openness at the expense of workers and the result has been economic inequality, social pain, and political strife. Both Democrats and Republicans are now advocating “a trade policy for the middle class.” In practice, this seems to mean tariffs and “Buy American” programs aimed at saving jobs from unfair foreign competition.

Any presidency that cares about the survival of American democracy, let alone social justice, must assess its economic policies in terms of overcoming populism. The protectionist instinct rests on a syllogism: the populist anger that elected President Donald Trump was largely the product of economic displacement, economic displacement is largely the product of a laissez-faire approach to global competition, and therefore the best way to capture the support of populist voters is to firmly stand up against unfettered global competition. This syllogism is embraced by many Democrats, who are determined to recapture an industrial working-class base, and many Republicans, who use it as evidence that the government has sold out American workers in the heartland. For politicians of any stripe, playing to districts where deindustrialization has taken place seems to offer a sure path to election.

Every step of this syllogism, however, is wrong. Populist anger is the result not of economic anxiety but of perceived declines in relative status. The U.S. government has not been pursuing openness and integration over the last two decades. To the contrary, it has increasingly insulated the economy from foreign competition, while the rest of the world has continued to open up and integrate. Protecting manufacturing jobs benefits only a small percentage of the workforce, while imposing substantial costs on the rest. Nor will there be any political payoff from trying to do so: after all, even as the United States has stepped back from global commerce, anger and extremism have mounted.

In reality, the path to justice and political stability is also the path to prosperity. What the U.S. economy needs now is greater exposure to pressure from abroad, not protectionist barriers or attempts to rescue specific industries in specific places. Instead of demonizing the changes brought about by international competition, the U.S. government needs to enact domestic policies that credibly enable workers to believe in a future that is not tied to their local employment prospects. The safety net should be broader and apply to people regardless of whether they have a job and no matter where they live. Internationally, Washington should enter into agreements that increase competition in the United States and raise taxation, labor, and environmental standards. It is the self-deluding withdrawal from the international economy over the last 20 years that has failed American workers, not globalization itself.

GLOBALIZATION UNDONE

Contrary to popular belief, the United States has, on balance, been withdrawing from the international economy for the past two decades. For all the claims that globalization is the source of the country's political woes, the reality is the opposite: tensions have risen as international competition has fallen. In fact, the country suffers from greater economic inequality and political extremism than most other high-income democracies—countries that have generally increased their global economic exposure. That is not to say that competition from China and other countries has had no effect on U.S. workers. What it does say, however, is that the effect has occurred even as the U.S. government has swum against the tide of globalization, suggesting that more protectionism is not the answer.

Global trade has been growing for decades as countries have opened up their economies. As a share of global GDP, total imports plus total exports rose from 39 percent in 1990 to 61 percent in 2008. Trade then fell sharply as a result of the global financial crisis, but it crept upward afterward, nearing its pre-meltdown level in 2019. The United States has bucked this trend, however. Its trade-to-GDP ratio has risen more slowly than that of other countries—growing from 20 percent in 1990 to 30 percent in 2008—all the while staying well below the global average. It fell at the same rate as the world at large's during the financial crisis, but it has yet to recover. Of course, as a country that has a large, advanced, and diverse economy and is separated by oceans from much of the rest of the world, it is only natural that the United States has a lower trade share than the average economy. There is no fundamental reason, however, for it not to be opening up at roughly the same rate as the rest of the world—especially considering that the entry of China, India, eastern Europe, and parts of Latin America into global markets ran its course long ago.

These trends run counter to the oft-told story that American workers suffered gravely after China joined the World Trade Organization. After much debate, economists have agreed on an upper-bound estimate of the number of U.S. manufacturing jobs that were lost as a result of Chinese competition after 1999: two million, at most, out of a workforce of 150 million. In other words, from 2000 to 2015, the China shock was responsible for displacing roughly 130,000 workers a year. That amounts to a sliver of the average churn in the U.S. labor market, where about 60 million job separations typically take place each year. Although approximately a third of those total job separations are voluntary in an average year, and others are due to individual circumstances, at least 20 million a year are due to business closures, restructurings, or employers moving locations. Think of the flight of jobs from inner cities or the displacement of secretarial and office workers due to technology—losses that, for the workers affected, are no different in terms of local impact and finality than the manufacturing job losses resulting from foreign competition. In other words, for each manufacturing job lost to Chinese competition, there were roughly 150 jobs lost to similar-feeling shocks in other industries. But these displaced workers got less than a hundredth of the public mourning.

An American who loses his job to Chinese competition is no more or less deserving of support than one who loses his job to automation or the relocation of a plant to another state. Many jobs are unsteady. The disproportionate outcry about the effect of Chinese trade ignores the experiences of the many more lower-wage workers who experience

ongoing churn, and it forgets the way that previous generations of workers were able to adapt when they lost their jobs to foreign competition. Why the outsize political attention? It may have to do with the fact that the China-shocked workers are predominantly white and live in exurban areas or small towns, fitting a nostalgic image of men doing heavy work on big stuff in the heartland.

| The U.S. withdrawal from the international economy has failed American workers.

Concern for such workers has been highly successful in preventing new free-trade agreements. Since 2000, the U.S. government has brought into force deals with a number of extremely small economies, primarily for foreign policy, rather than economic, reasons—with Bahrain and Jordan in the Middle East and with Colombia, Panama, Peru, and a group of Central American states in Latin America. Cumulatively, these have had essentially no impact on the openness of the U.S. economy. In the last 20 years, only the 2012 U.S.-Korea Free Trade Agreement, a deal with South Korea, has required any measurable liberalization, and even it included greater protections for U.S. manufacturers of light trucks. A U.S.-Japanese agreement concluded in 2019 was so limited that it required no congressional approval. The Trans-Pacific Partnership (TPP) would have significantly opened the United States up, but it was rejected by Trump on the third day of his administration, to the cheers of many Democrats. The U.S.-Mexico-Canada Agreement put up more protections for U.S. auto production than its predecessor, the North American Free Trade Agreement.

The rest of the world has been moving in the opposite direction. The EU has added 13 new member states since 2000, thereby achieving the deepest economic integration anywhere, including the largely free movement of labor. It has also matched the United States in concluding comparable trade deals with Japan and South Korea and has struck additional agreements with Canada, Singapore, and Vietnam. Japan has not only joined the TPP's successor but also opened up its economy to China and South Korea by joining the Regional Comprehensive Economic Partnership. Australia, New Zealand, and Singapore have also signed on to both deals. The only high-income democracy to retreat from trade more than the United States is the United Kingdom, whose exit from the EU has gone about as badly as most economists predicted. But even it promptly sought to join the TPP's successor.

The U.S. economy has retreated from global economic integration in another way, too: by discouraging foreign companies from building new plants, offices, research facilities, or outlets in the United States. “Greenfield investment,” as this type of activity is known, is much more desirable than corporate takeovers, mergers, or the cross-border sale of businesses—forms of foreign investment that may entail only a change of ownership, without creating any new jobs. In fact, foreign greenfield investment is generally associated with increases in higher-paying jobs and R & D spending. But since 2000, the inflow of greenfield investment to the United States has been trending down sharply, from \$13 billion annually in 2000 to \$4 billion annually in 2019. Blame goes to a succession of nationalist policies that have increased the threat of arbitrary restrictions on technology transfers and foreign ownership.

Immigration tells the same story of U.S. disengagement from the global economy. The trend started well before Trump took office. Net immigration to the United States has been declining since the 1990s. In that decade, the U.S. immigrant population (including undocumented people) was growing at 4.6 percent annually; in the next decade, it grew at 2.5 percent annually; and in the decade after that, it grew at 1.3 percent annually. Some of the decline is owing to weaker “push” factors, such as the diminished incentive for Mexicans to head north as wages in Mexico have increased, and some of it is the result of weaker “pull” factors, such as the growth of anti-immigrant sentiment in the United States. Whatever the reason, the fact is that the U.S. labor market has been increasingly insulated from the arrival of foreign workers.

The trends tell a clear story about the United States over the past two decades: even as trade barriers have accumulated and immigration has more than halved, inequality and nativism have risen. Washington has given the angry, mostly white and male swing voters much of what they wanted on the international front, and they are still angry. Meanwhile, the lot of the United States’ lower-wage service workers—predominantly female and disproportionately nonwhite—has worsened.

THE MANUFACTURING OBSESSION

Nostalgia is not a good look for a progressive agenda. That is just as true for economic policy as it is for social policy; nostalgia privileges a status quo that locks in incumbents’ advantages and ignores the difficulties that many people are already suffering. Politicians’ sentimental obsession with “good jobs” in manufacturing is doomed to fail politically as well as economically, while failing to address long-standing injustices.

For more than 50 years, ever since German and Japanese exports began seriously competing with U.S. goods, pundits and politicians have bemoaned the decline of American manufacturing. If only the government supported American producers, the argument went, they could stave off competition from the Germans and the Japanese, then the Mexicans and the South Koreans, and now the Chinese. The notion that elites betrayed the common man has echoes in the stabbed-in-the-back myths that recur in nationalist politics. It is just as misguided.

Germany and Japan have indeed run manufacturing trade and overall trade surpluses for decades, and yet over the past 40 years, their manufacturing workforces have also shrunk as a share of their total workforces, and at about the same rate as the United States’ has. In fact, manufacturing employment has been falling sharply in all high-income economies, irrespective of their trade balances. It is true that the share of manufacturing in total employment remains higher in some of these countries than it is in the United States, but even in the top manufacturing countries, the current share is below 19 percent. (The last time the share in the United States stood at 19 percent was in 1982; today, it is around ten percent.) In China, the share peaked at 30 percent in 2012 and has been falling ever since—even though the country boasts the world’s most extensive subsidies and government protections for manufacturing.

Only about 16 percent of non-college-educated Americans work in manufacturing. What about the remainder, who are not blessed with those “good” manufacturing jobs? This is not an idle question. Even after assuming a massive change in government priorities, it is completely unrealistic to think that a country can raise the share of employment in manufacturing by more than a small fraction; no country has ever done so after becoming a developed economy. Sustainable growth in desired employment is not a matter of wishing. Nor is it costless to pursue more manufacturing jobs. Like any industry, manufacturing responds to incentives, and trade protectionism imposes substantial costs on manufacturers. These costs are passed on to those U.S. firms that pay more for tariffed inputs. As a result, these companies have a harder time competing against other producers or find their goods subject to retaliatory foreign tariffs, and so jobs are destroyed. The costs to American consumers from protectionism are substantial, as well. They particularly hit poorer households, which spend a larger portion of their income on affected goods such as cars, clothing, food, and housewares. As three economists who worked in the Obama White House—Jason Furman, Katheryn Russ, and Jay Shambaugh—have put it, “tariffs function as a regressive tax that weighs most heavily on women and single parents.”



A labor activist in Lansing, Michigan, June 2009
Mark Blinch / Reuters

Protectionism distorts incentives in another way, too. Manufacturing companies that feel politically protected because they are “too big to fail” engage in moral hazard every bit as much as the banks did before the financial crisis, whether that takes the form of Volkswagen and other German automakers cheating on emission tests and poisoning the air or Boeing denying the design flaws in the 737 MAX airplane and causing crashes. As

the U.S. auto industry proved in the 1970s, and as Chinese heavy industry is proving today, corporate political privilege destroys productivity, at a minimum, and usually the environment, too.

Moreover, the fetishization of manufacturing jobs is hardly a neutral policy. The image of men doing dangerous things to produce heavy stuff seems to resonate with nostalgic voters in a way that women providing human services does not. This is a fiercely gendered view: only 30 percent of manufacturing workers in the United States are women, and the overwhelming majority of manufacturing workers have always been men (even during the wartime days of Rosie the Riveter). When manufacturing contracted, the jobs hit first and hardest were the already less well-paid jobs in the garment industry, a higher proportion of which were held by women.

Manufacturing also favors white men over men of color. Black and Latino workers make up more than a third of the non-college-educated workforce, and so one would expect that they would have a higher share than the less than 25 percent of manufacturing jobs they do. Black and Latino workers are also paid less, on average, than white workers for the same jobs. Whatever the causes of these disparities, to favor manufacturing jobs is to favor white male workers—which is part of the reason the policy is so popular among this demographic.

Ultimately, the worst thing about holding up the ideal of “good jobs”—whether in factories, as coders, or in the trades—is that it distracts from the reality facing most lower-wage American workers. Many people, not just undocumented immigrants, effectively work in the informal sector, holding unstable jobs that offer limited protections and few guaranteed hours, let alone any prospects for advancement. It is unrealistic to make “good jobs” a central aspiration when they simply cannot be delivered for a significant minority of the population. It is wrong to focus on those who already have advantages rather than pursue economic policies that would also improve the lot of service-sector and part-time workers.

LOCATION, LOCATION, LOCATION

Overlapping with those who worry about trade dislocation are those who express concern for the communities hit hardest by it. The archetype is one of those towns in Ohio or Pennsylvania whose main manufacturing plant moves its work offshore, devastating the local economy that has been built around that employer. The suffering of less educated workers in such communities is real, profound, and mounting. Some of this suffering has been exacerbated by the opioid epidemic and by the lasting harm of combat faced by the significant number of military veterans and their families in these communities.

The natural instinct of any compassionate human being, let alone any responsive politician, is to try to fix this situation. Preventing job loss in the first place seems to be the way to do so, and when that cannot be done, what comes next are efforts to revive the hard-hit communities. Accordingly, much of the writing from policy wonks in recent years

has called for plans to recognize the importance of local communities and build them back up. Elected officials, for their part, make a pilgrimage to these places of suffering to show their concern and empathy and then follow up with targeted government assistance.

The problem is that there are precious few examples of a government successfully reviving a community suffering from industrial decline. Geography is not destiny, but it is the embodiment of economic history in many ways, and accumulated history is difficult to overcome. Growing up near Boston in the 1970s, I remember my elementary school teaching me about the jobs lost in the textile mills of Lawrence and Lowell and the efforts to bring back those towns. To this day, the towns remain shells of their former selves—and that is in Massachusetts, a state with a generous mindset and senior representatives in Congress who can deliver federal funds. The same remains true for cities in the Midwest. True, Pittsburgh has transitioned back to vitality, and Detroit is past the worst of its horrible economic and social lows, but the former had to experience a nearly complete turnover of industries and to some degree a turnover of population, and the latter is still a long way from full employment and prosperity. And those two cities are vastly outnumbered by the cities and towns that have not come back at all.

| There is no reliable method of saving communities when they lose their dominant industry.

The international story is even more cautionary. In Germany and Italy, fiscal transfers to depressed regions—the former East Germany, the Italian South—went on for decades at a scale unseen in U.S. history, buttressed by EU funding. Yet cities and towns in the depressed regions of Germany and Italy have still not caught up with their more prosperous counterparts in terms of employment or per capita income. Japan, which has a political system that is built on the dominant party funneling pork-barrel projects to exurban districts, has also failed to revive its depressed regions. In fact, more and more Japanese have moved from smaller cities and the countryside to Tokyo, Osaka, and other megalopolises. In the United Kingdom, the miseries of northern England, which lost coal mines and shipyards, have been the focus of successive government efforts to “level up” that region to match the wealthy Southeast and London. Instead—just as in Germany, Italy, and Japan—the younger and more skilled have left for places of greater opportunity.

The picture is largely the same even in China. Its zones of prosperity along its eastern and southern coasts are a magnet for workers from the rest of the country. The lower-income northern and western interior has failed to catch up in income or employment. And this is in a country that has protected heavy industry on an unprecedented scale for years on end, has run substantial manufacturing trade surpluses, and has a government willing to restrict internal migration and locate industries by edict.

No one should be abandoned simply because of where they live, and no community deserves to decline. But governments should not lie to their citizens, either. There simply is no reliable method of saving local communities when they lose their dominant employer or industry, even with a massive amount of resources devoted to the effort. Any promises made to revive particular communities through government action are likely to lead to disappointment, frustration, and outright anger when they fail.



An abandoned manufacturing plant in Detroit, Michigan, April 2011
Eric Thayer / Reuters

Like fixating on manufacturing jobs, holding out the hope that workers can always find the same kind of work in the same place as the economy changes also requires willfully ignoring the reality for most lower-wage workers in the United States. It treats as normal and attainable the privilege of not having to change jobs or homes for economic reasons, a luxury that in recent decades has been enjoyed primarily by white workers living in rural or exurban areas. The creation of the Black middle class in the United States over the course of the twentieth century was in large part the product of massive migration out of the South. Latinos, too, are no strangers to moving across the country in pursuit of work and opportunity. (It is a small irony that almost all of those who wish to remain undisturbed are themselves the descendants of immigrants who traveled even further.) The suffering in the United States' rural areas and Rust Belt today should not be ignored, nor should one make light of the social ties that people moving out of those places would leave behind. But it is time to acknowledge the reality that movement is sometimes a necessity and often benefits lower-wage workers.

The dangers of the current attitude go further. Economists have found that in many parts of the United States, there is just one dominant employment option, or only a few. Just as having a monopoly over production gives companies the power to push up prices at households' expense, having a monopsony over local labor gives companies the power to push down wages—and they exercise it. Thus, government policies to prop up a local employer may enable that employer to exploit the workforce, and as studies have shown, minorities and women will be taken advantage of the most. The broader community can

be exploited, too: companies that know their departure would ruin a town can also extract generous protections and subsidies from local governments, and in some cases a de facto exemption from environmental and safety regulations.

Even if place-based aid policies ever worked, now is not the time to ramp them up, when there are accumulating forces making them more likely to fail. Climate change will radically alter which parts of the country are viable for various industries and occupations: agricultural zones will shift, and carbon-intensive industries will shed jobs. Pandemics will likely be persistent and more frequent, perhaps changing patterns of schooling, transportation, and health care. The impact of technology is less certain. The surge in remote work, jump-started by the COVID-19 pandemic, may make it more possible for people in depressed cities to find employment. (The widespread acceptance of virtual meetings, meanwhile, has made it easier to sustain social ties at a distance, and so it may also make it easier for people to move for work.) Still, the rise of remote work is probably irrelevant for lower-wage and less educated workers: whether in services or manufacturing, their occupations for the most part require them to be in person to earn their pay.

PROTECTING PEOPLE, NOT JOBS

A government's duty to its people is to them as individual human beings. The state can help people and their families move to where there are jobs. It can subsidize faster transportation so that people can commute over longer distances feasibly. It can help people prepare for jobs in growing industries and match them with jobs, too. It can change zoning laws to encourage more affordable housing near where there is job growth. It can provide a safety net for those who are too old, too unwell, or just too anchored to move. It can copy the active labor-market policies of most European countries, putting in place government programs that enhance incentives to seek employment, improve job readiness, and help people find work.

Where U.S. economic policy has been too neoliberal is not on trade but on domestic issues. The government has worried too much that a stronger safety net might disincentivize people to find work, relied too much on finely tuned incentives and nudges as the mainstay of policies, and, as a result, done far too little to directly pay for individuals' health care, education and training, transportation, and childcare. It has failed to seriously enforce laws against tax evasion, environmental dumping, the underpayment of wages, and unsafe workplaces. The American Rescue Plan, passed by Congress in March, includes some measures in the right spirit, notably the expansion of the child tax credit, which is now universal for couples making less than \$150,000 a year and for individuals making less than \$75,000 a year. Too few of these provisions, however, are set to last beyond the recovery from the pandemic.

What is needed are universal benefits that protect individuals and families, rather than jobs and places. Instead of reinforcing the partitioning of the country into districts that define people's identities, policies should help people see their security as independent of their current location. The United States would be better off economically and politically. To that end, the Affordable Care Act should be expanded so that health insurance is truly

portable. Pension programs should be consolidated across employers to reduce the cost of changing jobs. Gig, temporary, and part-time workers should receive most of the same legal protections that full-time employees do, and they should be allowed to accumulate seniority, savings, and benefits just as many full-time workers do. These policies would level the playing field for various types of American workers and make it easier for them to move between jobs. They would also force employers to compete for workers on the basis of better wages by removing their ability to entrap employees in a given spot or through their irregular status.

The U.S. government has worried too much that a strong safety net will disincentivize people to work.

Just as is true with minimum-wage hikes, these changes would raise labor costs and reduce some demand for lower-wage workers. But the net benefits for workers and the economy would be ample. There is little evidence to suggest that millions of jobs would be lost if the federal government simply raised labor standards to the level of some U.S. states and almost all competing high-income economies. Australia, Canada, and most western European countries have stricter labor regulations and more generous health insurance and pension programs—and have prime-age labor-force participation rates that are comparable to or higher than that of the United States and far better wages for lower-skilled workers. Given that in the United States, the share of income accruing to those owning capital, as opposed to performing labor, has risen sharply for more than two decades, and given that corporate profit margins are extremely high, there is plenty of room for the government to redistribute income without significantly damaging employment.

Another key element is the enforcement of existing regulations. The agencies charged with enforcing health, safety, labor, and environmental regulations have been chronically underfunded, and the fines they hand out for violations have been set too low. As a result, polluters and wage cheats treat them as just a cost of doing business. As the scholar Anna Stansbury has argued, the deficient enforcement of labor regulations has not only significantly reduced low-wage workers' income and worsened their treatment; it would also interfere with the implementation of a minimum-wage hike since employers would have greater incentives to cheat.

Hand in hand with stronger enforcement of existing regulations and higher penalties, the U.S. government should put an end to Trade Adjustment Assistance and other programs designed to help people who have lost their jobs specifically to trade alone. These programs have failed on multiple fronts: there is little evidence that they have helped workers find new jobs faster, they clearly have not blunted the anger about trade, they have not succeeded in revitalizing declining industrial towns, and they have not created any lasting political coalitions in Congress either for workers or for trade. As an American Enterprise Institute report noted earlier this year, compared with other developed countries, the United States is “unique in its focus on workers who have lost jobs due to trade, rather than other sources of job loss.” Most European countries spend 0.5 to 1.0 percent of GDP annually on helping unemployed people find work; the United States spends a tenth of that amount. This is exactly the wrong approach: the U.S. government is

stigmatizing trade-related career changes, to no real benefit, while shortchanging all American workers by depriving them of proven programs of retraining, job matching, and support.

Can the United States afford the European approach? Yes. U.S. federal tax rates on high earners, corporations, and inheritances are at or near all-time lows—substantially below the rates in almost all other high-income countries. Other countries have managed to enjoy sustained growth in per capita incomes with much higher tax rates, as did the United States in the past century. There is a point at which higher tax rates choke off investment and employment, but the United States is nowhere near it today. Raising taxes on those U.S. taxpayers who have seen their incomes and wealth rise substantially over the last 20 years would not only be just and politically stabilizing; it could also pay for an expansion of federal labor and social-benefit programs by three or four percent of GDP. During economic upturns, additional revenues could be gained through the payroll tax, giving workers the sense that, as with Social Security, they are paying into a program that they deserve to receive payment from in turn.

CHANGE IS GOOD

There is a popular notion that the United States has been sacrificing justice in the name of economic efficiency, and so it is time to correct the imbalance by stepping back from globalization. This is a largely false narrative. The United States has been withdrawing from the world economy for 20 years, and for most of that time, U.S. economic dynamism has been falling, and inequality in the country has risen more than it has in economies that were opening up. Workers are less mobile. Fewer businesses have been started. Corporate power has grown more concentrated. Innovation has slowed. Although many factors have contributed to this decline, it has likely been reinforced by the United States' retreat from global economic exposure. Since the takeover of the U.S. Capitol by a mob in January, the United States has had to recognize that after years of lecturing others on the importance of peaceful democratic elections, it is not exempt from political failures. Similarly, after decades of lecturing others on the stagnation and corruption of closed economies, it now suffers from the same problems, to the cost of American workers.

Indeed, many countries have undertaken international opening to spur economic changes in stagnant and socially divided societies: consider the Meiji Restoration in Japan, Kemal Ataturk's reforms in Turkey, Deng Xiaoping's marketization in China, and the accession of southern and eastern European countries to the EU. These were deliberate campaigns of reform, not shock therapy, in which the markets are allowed to let rip. The countries had to be honest with themselves about their shortfalls in international comparison and admit that their previous arrangements were corrupt and prejudicial. They had to accept that economic change was empowering and liberating for the majority of their citizens, that the central government had to play a stronger role in social support, and that workers had to be allowed, if not encouraged, to migrate to cities, to move to where the opportunities are.

Although the United States is not, of course, a pre-market economy under an authoritarian government, it does need to recognize how far it has fallen short of its ideals and potential in the economic sphere, as well as how much better its peers and rivals around the world have done on many counts. Just as the statement “this is not who we are” in the face of racist violence lets Americans off too easily, talk about the United States as the most open, vibrant, competitive, or opportunity-rich economy in the world is a form of self-delusion. Some politicians may want to appeal to American leadership as a motivator for reengaging with the global economy, but what the U.S. economy needs now is a jolt of followership. The United States needs to be willing to conform to international standards, to learn lessons from other countries, to accept that competition should be a source of change.

Since World War II, the United States has approached international economic integration as something it encouraged others to do. Trade deals were framed as being about foreign countries opening their markets and reforming their economies through competition. For a long time, this narrative was largely true. It had the unfortunate effect domestically, however, of characterizing the United States as open and the rest of the world as protectionist. The competition that U.S. firms faced from abroad was seen as the result of unfair trade. Those perceptions have now outlasted the reality. It is the United States that needs foreign pressure and inspiration.

┆ Talk about the United States as the most open or competitive economy in the world is a form of self-delusion.

The United States should have a constructive international economic policy, rather than a defensive one that blames global forces for its ills. Such a policy would start with the recognition that the United States has not been subjected to reckless economic opening by Washington elites and that the rest of the world is continuing to further integrate without it. Globalization goes on no matter what, and trade in particular is more resilient to U.S. withdrawal than many would like to believe. Where there are real comparative advantages in production, yielding large cost or quality differentials, purchasers will find a way to get the goods and services they want. No single economy’s tariff regime can ever control a significant part of world trade, even when leveraging a large internal market; the rest of the world is always larger, and the opportunities missed are always found by someone else. As technology makes international commerce ever more transparent and efficient, the U.S. economy’s unilateral efforts to defensively withdraw from it will become only more futile.

Instead, the United States should actively seek to encourage the type of change in its own economy that it once sought to make other countries undertake through trade deals. Washington should agree to international standards defined by limited but strong and well-enforced rules, ones that focus on observable behaviors of companies and governments, not on numerical targets or institutional aspirations. Four areas of potential international agreement are particularly ripe for the United States to pursue.

The first is international corporate taxation. Corporations often evade taxes by shifting their profits to low-tax jurisdictions, a practice that erodes government capacity and the political legitimacy of market economies. The digital economy has made these distortions even greater, although large technology companies are far from the only firms to exploit the loopholes. On this front, progress may be imminent. Members of the Organization for Economic Cooperation and Development are currently in negotiations on ways to combat corporate tax evasion, and some European governments have threatened to levy taxes on digital goods and services produced by Big Tech. Collective international action should give the United States an opportunity not only to raise its tax policies up to the standards of other advanced economies but also to prevent its own companies from evading taxes.

Another area to pursue involves carbon pricing. The United States needs a carbon tax, and the world needs it to have one, too. The U.S. economy should accelerate its pace of decarbonization. Although technological advances and private investment decisions are generating meaningful progress, a high and rising carbon price offers the best prospects for slowing climate change while there's still time. In not having a national carbon tax, the United States lags behind the EU member states and a few other countries. If it does not catch up, those countries would be justified in instituting a carbon border adjustment—a tax on imports to offset the underpricing of carbon inputs in places such as the United States.

Washington should also seek international agreement on labor standards. The updating of the North American Free Trade Agreement as the U.S.-Mexico-Canada Agreement to protect worker representation and unions was positive in two senses: first, it helped secure rights for Mexican workers, and second, it demonstrated that the U.S. labor movement can at least tacitly support trade deals if their concerns about labor rights are addressed. Washington should now turn the tables on itself and pursue trade agreements with countries that have higher labor standards than it does. This would reinforce the changes in legislation and enforcement that it should also make. This move could be combined with an agreement among democracies to ban the import of products produced by unpaid prison labor, as in China's Xinjiang region.

Finally, U.S. officials should practice what I have called “principled plurilateralism.” In this strategy, groups of countries come together to strike agreements on high standards for international commerce, with membership in the groups determined solely by compliance with those standards. American politicians are unlikely to advocate that the United States join trade deals in the near future, but there is something the country can do in the meantime: encourage such an approach by major democratic allies, such as Australia, Canada, Japan, Singapore, and the United Kingdom. Even progress undertaken without U.S. membership benefits the United States by making more visible its own deficiencies and pressuring it to up its own game.

GOODBYE TO ALL THAT

The United States needs to embrace economic change rather than nostalgia. Telling voters that the “good jobs” of manufacturing are the key to restoring their prosperity and that the country must be protected from global competition is not only misleading; it is also

destructive. That path will cost jobs overall, further entrench the bias against lower-wage service workers, and do little to lure voters away from right-wing populism. You cannot buy off nativists and populists by reinforcing their nostalgic sense of status. Similarly, even well-meaning efforts to repair rural and exurban communities by tying people to their local jobs will in fact make them more vulnerable economically, which in turn will fan the flames of reactionary politics.

Instead, the government should seek to protect people as individuals separately from their jobs or lack thereof. People's jobs should become less important both to their well-being and to their self-worth, as is already the case in most other high-income democracies. The U.S. government should promote better livings for all rather than scarce "good jobs" for a privileged few. Both the pandemic and climate change should serve as a reminder that the future will be even more about adaptability in work arrangements and stability at home. Most of all, instead of treating economic change induced by trade as inherently unfair, Washington should use international standards and competition to raise up U.S. workers and companies. Fixating on any one sector, let alone any one company in one place, only divides American society and burdens neglected workers with a disproportionate share of the costs of adjustment. Indeed, for the last 20 years, it already has.
