

Dossiê



Bens posicionais e desenvolvimento assimétrico*

Ugo Pagano**

Resumo – As teorias-padrão de desenvolvimento e comércio internacional se concentraram até hoje em bens privados e públicos. Vantagens comparativas e efeitos de *spillover* do conhecimento podem facilmente gerar visões otimistas de desenvolvimento simétrico. A situação muda quando introduzimos bens posicionais na análise. Neste caso, a especialização do primeiro mundo em bens de reputação e intelectuais, que freqüentemente são protegidos por direitos globais panposicionais, pode ser uma causa de desenvolvimento assimétrico. Isto está associado a sérias desvantagens para países que produzem mercadorias padrão, além de implicar restrições no comércio *de facto* e “trocas desiguais” que favorecem os países mais ricos.

Palavras-chave – Assimetrias da globalização. Bens posicionais. Decomodificação¹. Reputação. Direitos de propriedade intelectual. Países menos desenvolvidos (PMD).

JEL – F02, F15, F41, O11

Introdução

A teoria de comércio internacional padrão considera o caso em que os países se especializam na produção de bens privados. Numa economia aberta, os países se especializam na produção de bens privados nos quais têm vantagens comparativas. Deste modo, todos os países ganham no comércio e melhoram seu bem-estar e seu nível de desenvolvimento. Esta teoria tem implicações ainda mais otimistas quando bens públicos são incluídos neste cenário. A maior parte das teorias de desenvolvimento por *catch-up* foram baseadas na idéia de que os países mais

* Tradução de Emmanoel Boff.

** Universidade de Siena (Itália) e Universidade da Europa Central, Budapeste (Hungria).
E-mail: pagano@unisi.it.

ricos e avançados provavelmente se especializariam em processos intensivos em conhecimento e, portanto, fazem investimentos substanciais em bens públicos que poderiam também ser usados por países que fossem menos ricos. O comércio internacional implicaria benefícios simétricos ou repararia assimetrias pré-existentes entre países desenvolvidos e países em desenvolvimento.

Neste *paper*, argumentaremos que esta figura muda substancialmente quando introduzimos bens posicionais na análise. Bens posicionais podem ser vistos como o caso simétrico ao caso dos bens públicos. Se países do “primeiro mundo” se especializam em bens que partilham de uma natureza posicional, esta visão otimista das mudanças no desenvolvimento global se altera e o comércio internacional pode levar a formas de desenvolvimento crescentemente assimétrico. Na seção seguinte, nós consideramos as características dos bens posicionais. Na seção 2, nós brevemente explicamos o papel que os bens posicionais, como *status* e poder, podem ter como possível causa do desenvolvimento assimétrico. Na seção 3 nós argumentamos que também o dinheiro (o exemplo mais típico de bem posicional) pode ser uma causa importante de desenvolvimento assimétrico. Na seção 4, nós nos baseamos na análise de Hohfeld-Commons das relações jurídicas e argumentamos que o desequilíbrio legal pode ser a causa de efeitos assimétricos que a competição sistematicamente gera em várias posições legais definidas pela propriedade intelectual e sustentamos que eles têm um papel importante na causação de caminhos divergentes de especialização internacional. Argumentamos que o processo recente de globalização pode ser visto como uma mudança da ordem internacional – na qual, primeiramente, bens públicos ofertados pelos países desenvolvidos tiveram um papel importante a realizar – para uma nova ordem global, que é principalmente conduzida pela especialização dos países desenvolvidos em bens posicionais.

1. A natureza dos bens posicionais e a teoria do bem-estar

No seu famoso livro, Fred HIRSCH (1976) argumentou que bens posicionais estavam impingindo limites ao crescimento. Hirsch argumen-

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

tou que, enquanto alguns bens poderiam ser produzidos ilimitadamente, outros bens, que ele rotulou de bens posicionais, estavam disponíveis apenas limitadamente. O desenvolvimento econômico implicava um preço crescente dos bens posicionais e acabava inevitavelmente restringido pela escassez desses bens.

Sob o espectro da noção de bens posicionais, Hirsch incluiu dois tipos de bens. A oferta do primeiro conjunto de bens era limitada pela sua escassez natural. O segundo conjunto, por sua vez, incluía bens como poder e *status*, cuja oferta era limitada pela escassez social. Em ambos os casos, a possibilidade de adquirir estes bens estava relacionada à posição relativa dos indivíduos na sociedade e o processo de desenvolvimento poderia não melhorar a chance que todos teriam de adquiri-los. A importância das posições relativas induziu Hirsch a utilizar o termo bens posicionais para ambos os tipos de bens. Contudo, estes dois tipos têm características diferentes e, na minha visão, apenas a segunda categoria merece o rótulo de bens posicionais.

Bens que não podem ser reproduzidos, tais como áreas naturais, são posicionais apenas no sentido fraco de que as posições relativas dos indivíduos importam para adquiri-los. A escassez natural implica que uma forma de escassez social, relacionada à posição relativa dos diferentes indivíduos, importa indiretamente. Contudo, esses bens podem ser consumidos independentemente do comportamento dos outros indivíduos e, de fato, podem ser consumidos mais facilmente sem sua interferência. Além do mais, um consumo igualitário deste tipo de bem não é impossível e é, na verdade, um resultado provável quando não há diferenças relevantes nas posições sociais, na riqueza relativa e nas preferências dos diferentes indivíduos.

A natureza posicional da segunda categoria de bens é muito mais forte: no ato de consumo, indivíduos devem necessariamente se dividir em dois grupos diferentes de consumidores: “positivos” e “negativos”. Considere o caso de *status* e poder. Qualquer quantidade positiva de poder e prestígio deve ser consumida em conjunto com quantidades negativas destes bens. É impossível para alguns indivíduos exercerem poder se outros indivíduos não sofrerem o exercício deste poder ou, em outras palavras, é impossível para alguém dominar se alguém não é do-

minado: poder positivo deve ser conjuntamente consumido com poder negativo². De modo similar, é impossível para alguém consumir prestígio ou “superioridade social” se outros não consomem um tipo de “inferioridade social”. Novamente, quantidades positivas e negativas de um bem devem ser consumidas conjuntamente. Nenhum time de futebol (europeu) num torneio pode consumir três pontos se outro time não está consumindo três pontos de desvantagem. Diferentemente das características de áreas naturais únicas, as características posicionais destes bens são intrínsecas à sua natureza. Neste caso, é impossível consumir quantidades positivas independentemente do comportamento de outros indivíduos que devem sofrer um consumo negativo dos mesmos bens. Além do mais, o consumo igualitário destes bens é seriamente limitado por sua natureza posicional intrínseca. Se todo mundo pode ser alguém, ninguém pode ser alguém: é impossível para todos os membros de um grupo de indivíduos serem igualmente poderosos e prestigiosos sem corromper o próprio significado destes bens, que necessariamente implicam consumos divisíveis com dois sinais opostos.

Nós definimos como bens posicionais apenas a segunda categoria de bens que são, de alguma forma, relacionados ao legado de VEBLEN (1899). Observaremos que, diferentemente da primeira categoria (que não difere dos bens econômicos escassos padrão), a segunda categoria requer uma extensão da classificação econômica padrão de bens privados e bens públicos.

Bens privados são caracterizados pelo fato de que alguns indivíduos consomem uma *quantidade zero* do que outro indivíduo consome. Os outros indivíduos são excluídos do consumo destes bens. A exclusão de quantidades positivas de consumo é impossível no caso de bens públicos e, de fato, no caso de bens públicos puros todos os agentes consumirão a *mesma quantidade positiva*.

No caso de bens posicionais, como poder e *status*, quando alguns indivíduos consomem estes bens, outros indivíduos devem ser incluídos no consumo de quantidades relativas negativas. Um bem posicional puro pode ser definido como um bem tal que um agente consome uma quantidade negativa igual ao que um outro agente consome positivamente. Uma vantagem de três pontos de um time de futebol deve ser conjunta-

mente consumida com a desvantagem do time competidor. A este respeito, bens posicionais puros definem um caso que é oposto ao caso de bens públicos puros³. No geral, no caso dos bens posicionais, os consumos dos indivíduos têm sinais opostos.

Considere o caso da ilha de Robinson Crusoé. No começo, antes da chegada de Sexta-Feira, Robinson não observa qualquer diferença relevante entre os bens que consome. Ele não consegue perceber a distinção entre bens públicos e privados. A impossibilidade de exclusão que distingue bens privados de bens públicos não pode ser percebida numa situação onde não há outros indivíduos e bens posicionais não podem em absoluto ser consumidos se não há alguém mais incluído no seu consumo negativo. Quando Sexta-Feira chega, a distinção entre bens públicos e privados se torna evidente, de acordo com os preconceitos comuns do seu tempo, o Robinson branco e civilizado pode começar a consumir quantidades positivas de bens posicionais tais como *status* e poder.

Não é surpreendente que os problemas de bens posicionais sejam opostos aos problemas de bens públicos. No caso dos bens públicos nós temos o problema de subinvestimento em sua oferta (e na sua redução quando eles são males públicos). Pode acabar sendo impossível excluir os indivíduos de externalidades tendo o “mesmo sinal” do bem. Por sua vez, no caso dos bens posicionais, nós temos o problema de superinvestimento. Todos os agentes podem tentar consumir quantidades positivas destes bens e incluir outros indivíduos no consumo negativo correspondente. Por essa razão, “competição posicional” é muito mais dura, e às vezes mais violenta que a competição por bens privados. É também ineficiente (*wasteful*) porque esforços individuais freqüentemente anulam um ao outro. Em alguns casos, competidores podem acabar com o mesmo resultado que teriam alcançado caso não tivessem dedicado qualquer esforço à melhora de suas posições relativas.

Com referência ao caso simples de uma economia Robinson-Sexta-Feira a relação entre os sinais destes bens podem ser sumarizados como na Tabela 1.

Tabela 1 – Consumo de acordo com a natureza dos bens

	Robinson	Sexta-Feira
Bem público	+	+
Bem privado	+	0
Bem privado	0	+
Bem posicional	+	-
Bem posicional	-	+
Mal público	-	-

As condições padrão de máximo bem-estar podem ser generalizadas para incluir o caso dos bens posicionais. Vamos assumir que temos dois bens: um bem y , que é *a priori* definido como um bem privado e outro bem x que tem muitas definições *a posteriori*, de acordo com os valores tomados pela fração t_{ih} de x que os indivíduos i consomem quando o indivíduo h consome a quantidade x_h .

Deste modo, podemos distinguir entre os seguintes três casos “puros”:

- 1) t_{ih} é igual a zero: este é o caso padrão de bens privados onde nenhum indivíduo i consome frações dos bens que também são consumidos por outros indivíduos h .
- 2) t_{ih} é positivo: este é o caso de bens (semi)públicos onde indivíduos i consomem frações positivas do bem consumido por cada indivíduo h . Quando, para todos os indivíduos i e h , t_{ih} é igual a um, x é um bem público puro. Quando t_{ih} é igual a um para alguns indivíduos e zero para outros, nós temos o caso padrão de bens públicos locais.
- 3) t_{ih} é negativo: neste caso x é um bem (semi)posicional. Outros indivíduos i consomem frações negativas enquanto h consome uma quantidade positiva x_h . Quando t_{ih} é igual a -1 para todos os indivíduos i diferentes de h , nós temos um caso simétrico ao de bens públicos puros e nós podemos rotular x um bem “panposicional puro”. Uma vantagem num *rank* de times de futebol é um exemplo óbvio de um bem panposicional puro. Bens posicionais também podem ter a característica de bens posicionais “locais”. Um caso

particular de tais bens posicionais são os bens biposicionais onde, quando h consome x , apenas um indivíduo consome uma fração igual a um do bem posicional enquanto todos os outros indivíduos consomem zero quantidade do bem. Uma relação mestre-escravo pode ser considerada como um exemplo deste tipo de bem biposicional.

Enquanto casos puros podem ser interessantes, bens semipúblicos e semiposicionais são provavelmente os casos mais comuns. Além do mais, não se pode excluir casos de bens que são bens públicos para um grupo de indivíduos e são, ao mesmo tempo, bens posicionais para outro grupo de indivíduos. Segurança nacional é um desses bens. Ela é considerada um caso clássico de bem público de livro-texto, pois quando um indivíduo h de uma nação consome unidades adicionais de segurança nacional, os outros indivíduos i consomem a mesma quantidade ($t_{ih} = 1$) do bem. Neste sentido, a suboferta de defesa nacional seria o resultado de uma nação sem Estado e a defesa nacional é o caso clássico de bem público requerendo intervenção estatal. Contudo, o consumo de segurança nacional pelos indivíduos de alguma nação pode envolver o consumo correspondente de insegurança nacional de uma outra nação rival ($t_{ih} = -1$ para estes indivíduos) e ser um exemplo de um bem posicional puro. Por esta razão, diz-se que investimentos em segurança nacional são caracterizados por sobreoferta e podem facilmente degenerar em corridas armamentistas que causam desperdícios.

Nós podemos generalizar o modelo padrão da Economia do Bem-Estar para lidar com todos estes casos, assumindo que cada indivíduo i consumirá uma quantidade y_i do bem privado e quantidades $t_{hi} x_h$ do bem x . Vamos denotar por μ_i o peso dado à função de utilidade do indivíduo i na função de Bem-Estar social e por $T(x, y)$ a função de transformação entre os dois bens.

O problema de maximização para a sociedade tomada como um todo é:

$$\text{Max: } W = \mu_i U_i(y_i, t_{i1} x_1 + t_{i2} x_2 + \dots + t_{in} x_n) + \sum_h \mu_h U_h(y_h, t_{h1} x_1 + t_{h2} x_2 + \dots + t_{hn} x_n)$$

$$(h = 1, \dots, n \text{ and } h \neq i)$$

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285-314, dezembro 2006

Sujeito a : $T(x,y) = 0$

Nós obtemos as seguintes condições:⁴

$$t_{ii} MRS^i(x_i, y_i) + \sum_h t_{hi} MRS^h(t_{hi} x_i, y_h) = MRT(x, y) \quad (1)$$

As condições na equação (1) expressam o caso mais geral e são também compatíveis com outros casos, como o da segurança nacional, em que t_{hi} é positivo para alguns indivíduos e negativo para outros.

No caso de bens privados (t_{hi} é igual a zero e t_{ii} é igual a um), as condições (1) se tornam:

$$\begin{aligned} MRS^i(x_i, y_i) &= MRT(x, y) \\ MRS^i(x_i, y_i) &= MRT(x, y) \end{aligned}$$

No caso de bens públicos puros (t_{ih} e t_{ii} ambos iguais a um) as condições (1) se tornam:

$$MRS^i(x_i, y_i) + \sum_h MRS^h(x_i, y_h) = MRT(x, y)$$

No caso do bem biposicional (t_{ih} é igual a -1 for $h=j$ e para qualquer outro valor igual a 0; t_{ii} é igual a 1) as condições (1) se tornam:

$$MRS^i(x_i, y_i) - MRS^i(-x_i, y_i) = MRT(x, y)$$

Finalmente, no caso do bem panposicional (t_{ih} é igual a -1 para todos os indivíduos h ; t_{ii} é igual a 1) as condições (1) se tornam:

$$MRS^i(x_i, y_i) - \sum_h MRS^h(-x_i, y_h) = MRT(x, y)^5$$

No caso de bens privados, o fato de que um indivíduo consome unidades do bem não tem efeito no nível de bens consumidos pelos outros indivíduos que podem ser excluídos do consumo do bem. Por sua vez, no caso de bens públicos puros, a não-rivalidade no consumo e a impossibilidade de exclusão implicam que as taxas marginais de substituição de outros indivíduos devem ser adicionadas àquela do indivíduo consumidor do bem. Finalmente, no caso de bens posicionais, a necessidade de incluir outros indivíduos no consumo negativo implica que sua taxa marginal de substituição deve ser subtraída da taxa marginal de substituição do indivíduo consumidor do [correspondente aumento positivo do] bem.

Uma comparação deste conjunto estendido de condições de Bem-Estar máximo com aqueles de mercados competitivos padrão mostra que, enquanto bens públicos serão subofertados, bens posicionais serão sobreofertados (cf. PAGANO, 1999). No primeiro caso, há mercados faltando para negociar com os indivíduos que não podem ser excluídos de um consumo conjunto de quantidades positivas do bem. Por sua vez, no segundo caso, faltam mercados para negociar com todos os indivíduos que devem ser incluídos no consumo negativo correspondente.

2. O papel do *status* e poder no desenvolvimento econômico

Por muito tempo, *status* e poder têm sido negligenciados por grande parte do pensamento econômico. Eles são muito importantes para os problemas relativos ao desenvolvimento econômico. Pode-se mesmo argumentar que a natureza estagnante das sociedades agrárias e o dinamismo das sociedades capitalistas estão relacionados à caracterização dos bens posicionais. Sociedades tradicionais acabam por ter relações diferentes entre estas “dimensões sociológicas” (resultantes de um alargamento do espaço dos “bens econômicos” para valores onde t_{hi} assume valores negativos) e os investimentos tanto em capital humano como não-humano.

Em sociedades agrárias, o poder coercitivo e o *status* determinam o acesso à riqueza e à educação. As posições do indivíduo na sociedade em termos de poder e *status* são relativamente fixas e são normalmente dadas por nascimento. Elas determinam o acesso dos indivíduos à educação e à riqueza. A direção oposta de causalidade (de educação e riqueza ao poder e *status*) é muito mais fraca e é comumente reprimida de forma explícita.

Em sociedades capitalistas, a causação flui freqüentemente na direção oposta. As posições dos indivíduos não são dadas em termos de poder e *status*, enquanto o acesso à educação, a ocupações e à acumulação de riqueza não é explicitamente proibido para alguns indivíduos. *Status* e poder podem, às vezes, favorecer o acesso a algumas ocupações e à acumulação de riquezas, mas esta relação é bem fraca e não é típica de

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

uma “sociedade industrial”. O oposto é verdadeiro: a acumulação de riqueza e capital humano se torna agora o caminho pelo qual os indivíduos podem adquirir poder e *status*.

Nós poderíamos simplificar o argumento, dizendo que, enquanto em uma sociedade agrária uma dada distribuição de *status* e poder determina a distribuição de riqueza e o acesso à educação, numa sociedade industrial a aquisição de riqueza e educação determina a distribuição de *status* e poder. Em outras palavras, sob dois arranjos sociais, a causação entre poder e *status*, por um lado e o capital físico e humano, por outro, flui em direções opostas⁶.

Numa sociedade agrária, a distribuição de riqueza e poder é fixada por nascimento e determina o acesso à riqueza e à educação. Por esta razão, há pouco incentivo para inovar e acumular riqueza e a sociedade está freqüentemente presa em condições estagnantes. Aqui, a escassez social restringe a escassez natural de um modo forte, porque a alocação fixada das posições de poder e *status* destrói os incentivos que podem gerar um processo de desenvolvimento econômico. A acumulação de capital físico e humano é bloqueada pela restrição de que não é permitido perturbar a distribuição de poder e *status*. Assim, em termos de bem-estar, é bem provável que tenhamos uma subacumulação de riqueza.

Numa sociedade industrial, a distribuição de poder e *status* não é fixada por nascimento, no sentido de que não há uma dada porcentagem de sangue azul que garanta uma dada posição na sociedade e um dado acesso à riqueza produzida pela sociedade. O oposto é verdadeiro: acesso à riqueza via atividades inovadoras e produtivas dá acesso a posições temporárias de poder e *status*. Contudo, diferentemente da riqueza, poder e *status* são bens de soma zero e o aumento no consumo positivo de bens posicionais por alguns indivíduos causa um aumento do consumo negativo por alguns outros indivíduos. Aqui, a escassez social, longe de limitar o incentivo a produzir e inovar, produz um desejo de acumular capital físico e humano que é freqüentemente não-relacionado ao objetivo de aumentar o consumo presente e futuro de riqueza material. Enquanto o desejo de riqueza pode bem ser limitado pela capacidade humana de aproveitar a riqueza, a escassez social pode causar um desejo ilimitado de acumular. Quando a riqueza é apenas voltada

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

para a acumulação de bens posicionais, mais riqueza significa uma vantagem temporária para alguém e uma desvantagem correspondente para outros que pode ser cancelada apenas pela acumulação de uma quantidade ainda maior de riqueza. O resultado é “sobreacumulação” de capital físico, que está em contraste agudo com a “subacumulação” que caracteriza as sociedades agrárias. Um argumento similar vale para a acumulação de capital humano. Enquanto a necessidade de manter as posições sociais fixas das sociedades agrárias limita o acesso da educação à elite destas sociedades, na sociedade industrial o acesso à educação é não apenas aberto a todos mas é um dos modos pelos quais pode-se aceder a posições sociais escassas. Como foi observado por Fred HIRSCH (1976), uma sobreacumulação de educação pode ocorrer porque apenas o nível relativo de educação importa para o acesso a dada posição social. Assim, enquanto sociedades agrárias são caracterizadas por uma subacumulação de capital físico e humano, sociedades capitalistas modernas podem, freqüentemente, tender a sobreacumular ambas as formas de capital. Enquanto este modo de pensar pode ser esquemático demais para fornecer uma justificativa satisfatória dos padrões assimétricos de desenvolvimento econômico, ele mostra que as relações entre bens posicionais e outras variáveis econômicas podem facilmente empurrar sistemas econômicos para direções diferentes. Pode-se ganhar mais *insight* desses efeitos considerando a natureza posicional do dinheiro que pode ser considerada como o “caso mais puro” de bem posicional.

3. A natureza posicional do dinheiro e de outros bens posicionais

Nas economias de mercado da vida real, os bens que têm uma reputação por serem facilmente transacionados no mercado comandam um valor maior. Num mundo caracterizado por custos de transação positivos, as mercadorias têm graus diferentes de liquidez e indivíduos estão prontos para pagar mais por aquelas mercadorias que têm atributos similares aos do dinheiro. As mercadorias são ranqueadas de acordo com sua reputação de liquidez e governos podem garantir esta reputação di-

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285-314, dezembro 2006

ferencial também para mercadorias que, de outra forma, não teriam valor de uso⁷.

Num ambiente globalizado, no qual as mercadorias se movem através das fronteiras nacionais, a reputação diferencial por liquidez tem efeitos cumulativos dramáticos. Se a reputação de liquidez de uma mercadoria é alta, ela é usada como um intermediário num maior número de transações e, deste modo, aumenta sua reputação de liquidez. A moeda representa o caso prototípico desta liquidez, que é baseada na reputação diferencial e é recompensada com um uso mais extensivo. Enquanto todas as moedas servem de meio de troca nas transações domésticas, apenas algumas (a moeda-reserva e algumas moedas fortes), são usadas largamente para transações internacionais. Os vencedores desta competição feroz de vantagem de reputação diferencial aproveitam os frutos da causação cumulativa entre reputação e difusão por um longo tempo⁸. O caso extremo desta competição cumulativa entre moedas ocorre quando a moeda é usada como um ativo, ao contrário de usada apenas como serviço transacional. Num ambiente globalizado onde o capital (financeiro) transborda sobre as fronteiras nacionais e onde as taxas de câmbio são livres, é mais provável que a moeda no topo da escada posicional seja escolhida largamente ao redor do globo como ativo pelas elites e ricos que desejam comprar seguros contra a desvalorização dos seus ativos líquidos mantidos na moeda local. E já que as taxas de câmbio são flexíveis, superimpor a demanda pela moeda reserva como ativo, além da demanda transacional para realizar os serviços da conta corrente, provavelmente pressionará as reservas do Banco Central local e levará a uma desvalorização da moeda local. Este processo de substituir a moeda local por moeda reserva (forte) constitui, por sua vez, uma profecia auto-realizável. Quer os dólares que foram comprados como seguro contra os riscos de desvalorização sejam mantidos sob o colchão, quer tenham se tornado parte da fuga de capitais que procura refúgio num ambiente mais vantajoso reputacionalmente, a desvalorização que se segue premia os perpetradores da desvalorização. YOTOPOULOS (2006) sinaliza este tipo de mercado incompleto por razões de reputação assimétrica (de moeda) como um caso deletério de má competição que fornece os incentivos errados de minar a moeda local. A substituição de moeda por

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

moedas fortes causa desvalorização, e a expectativa de desvalorização alimenta a substituição de moeda.

No caso das moedas, a competição posicional é altamente ruinosa. As moedas, desafiando os vencedores, devem seguir políticas bastante restritivas que compensem a maior liquidez das moedas dominantes com a força de sua própria moeda. Mesmo esta estratégia cara não está disponível para moedas mais fracas. Elas sofrem indiretamente da batalha posicional que ocorre no topo e estão presas num círculo vicioso de substituição de moedas e desvalorização. Enquanto o país da moeda vencedora é capaz de obter bens e serviços de graça (contra o papel empregado na produção de sua moeda), os países pobres têm que ofertar estes bens sem ganhar muito em troca, como resultado de suas moedas desvalorizadas. Enquanto as moedas são talvez o caso mais extremo de bem reputacional, a descentralização da produção de marcas famosas ocidentais para países em desenvolvimento pode ser vista parcialmente de modo similar. Também neste caso um bem posicional reputacional (a marca) é trocado por bens econômicos padrão.

No geral, o modelo de comércio internacional tradicional deve ser modificado para considerar o fato de que muitos bens do primeiro mundo param de competir em mercados competitivos. Eles adquirem características de unicidade monopolística. Eles se tornam decomodificados no sentido de que um direito exclusivo de produção é confiado a certos produtores, enquanto a liberdade econômica dos outros é não apenas limitada pelos meios econômicos tradicionais, tais como o poder de monopólio e investimentos em reputação. Eles são restringidos pelo fato de que apenas alguns agentes no mundo possuem os direitos legais de produzir estes bens. Nesta situação, o comércio internacional ocorre entre países que possuem posições legais muito assimétricas. Alguns países se especializam em bens decomodificados protegidos por marcas legais internacionais, enquanto outros países se especializam em mercadorias padrão para as quais há uma competição muito forte nos mercados mundiais.

A proteção internacional das marcas é um aspecto das dimensões globais de direito à propriedade intelectual que originam estas assimetrias. Vamos considerar outras dimensões nas sessões seguintes.

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285-314, dezembro 2006

4. Relações legais e competição posicional

Com base no trabalho de HOHFELD (1919), COMMONS (1924) propôs a tabela seguinte, que ilumina a natureza posicional das relações legais⁹.

Tabela 2 – Relações legais de primeira ordem

Direito de x	Obrigação de y
Exposição de x	Liberdade de y

Nesta simples relação-de-dois-indivíduos, o conjunto de ações para os quais x tem direitos não apenas define as obrigações de y. Ele define também as ações restantes para as quais y tem a liberdade de agir (isto é, o conjunto de ações para o qual x não tem direito de interferir e está exposto às liberdades de y). Em outras, palavras, neste esquema simples, as relações legais implicam que a fronteira entre os direitos e a exposição de x deveria coincidir com a fronteira entre as obrigações e liberdades de y, e vice-versa.

Por exemplo, navios que estão em perigo dispõem de algum direito legal de ser ajudados por outros navios. Este direito é necessariamente correlacionado com a obrigação de não partir quando outro navio está em perigo. Esta obrigação necessariamente implica que outros navios não têm a liberdade de partir e que o navio que está em perigo não fique exposto à liberdade de outros navios de recusar ajuda. Nestas relações legais há uma escassez social que é típica dos bens posicionais. Os direitos de alguns agentes podem ser aumentados apenas restringindo a liberdade de outros agentes e, contrariamente, as liberdades dos outros agentes podem ser apenas aumentadas ao expor outros indivíduos a estas liberdades, isto é, ao limitar seus direitos de interferir em suas ações, mesmo quando eles a reprovam.

A natureza posicional das relações legais implica que direitos e liberdades podem ser sobreofertados. É provável que isto ocorra se políticos e outros agentes não levarem em consideração os deveres correlatos e a exposição às liberdades que devem ser consumidas conjuntamente com eles. Indivíduos freqüentemente possuem interesses conflitantes

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

sobre direitos e deveres. Um desequilíbrio surge facilmente porque indivíduos têm diferentes expectativas sobre suas posições legais recíprocas. Este desequilíbrio é um fenômeno *ex-ante* concernente a direitos *a priori* dos indivíduos. Relações legais que consideramos *ex-post* tornam-se identidades: um navio x vai consumir seu direito de ser ajudado apenas se outro navio y cumpriu suas obrigações e x não foi exposto à liberdade de y de deixar x em maus lençóis. Contudo, *ex-ante*, os agentes podem ter crenças diferentes sobre seus respectivos direitos e liberdades. Pode ocorrer de x crer que tem o direito de ser ajudado enquanto y crê que tem a liberdade de partir.

A competição posicional ruinosa pode ocorrer quando os indivíduos tentam alargar sua própria esfera de direitos e liberdades. Este conflito é um aspecto inevitável da maior parte das sociedades e, em muitos casos, ele tem até mesmo favorecido o avanço da civilização. Contudo, instituições legais também favoreceram o desenvolvimento humano ao ajudar a achar soluções partilhadas para estas contradições e para alinhar *ex-ante* muitas expectativas sobre as futuras interações entre os indivíduos. De acordo com HART (1961), a elaboração de leis é um sistema de segunda ordem de relações legais (Tabela 3), que envolve o poder de mudar e, possivelmente, de alinhar as relações que acabamos de considerar na Tabela 2. Como os próprios COMMONS (1924), HAYEK (1973) e FULLER (1969) mais tarde sublinharam, esta mudança não envolve apenas a ordem pública, mas também a esfera privada. Também na esfera privada, os empregadores exercem algum poder e alinham as expectativas dos direitos e obrigações que os empregados têm dentro de suas firmas (COASE, 1937).

As relações legais de segunda ordem também implicam uma correlação simétrica *ex-post* de dois (ou mais) agentes. Neste caso, se as expectativas *ex-ante* dos agentes são satisfeitas *ex-post*, a fronteira entre os poderes e desabilitações de x deveriam coincidir com a fronteira entre as suscetibilidades e imunidades de y (e vice-versa).

Tabela 3 – Relações legais de segunda ordem

Poder de x	Suscetibilidade de y
Desabilitação de x	Imunidade de y

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

Por exemplo, se autoridades públicas têm o poder de me fazer parar de fumar, isto implica que sou suscetível às suas ordens e que não tenho imunidade contra elas, o que implica que as autoridades estão habilitadas a me dar essa ordem. As relações de segunda ordem podem ser usadas para alinhar relações legais de primeira ordem. Se y não tem liberdade para fumar, isto implica que x não está exposto a essa liberdade. Seu direito de fazer com que y não fume pode ser alinhado ao dever correspondente de y de não fumar através da recorrência ao poder das autoridades públicas de aplicar os direitos de x. Este poder implica que y é suscetível à autoridade do poder público e não tem imunidade contra suas ações. Quando autoridades públicas são bem sucedidas no alinhamento das posições legais de x e y, nós temos a Tabela 4, a seguir, que descreve a situação de “equilíbrio legal”.

Tabela 4 – Equilíbrio legal

Poder de x via a.p.	<—>	Direito de x	<—>	Dever de y	<—>	Suscetibilidade de y via a.p.
-----		-----		-----		-----
Desabilitação de x	<—>	Exposição de x	<—>	Liberdade de y	<—>	Imunidade de y
via a.p.						via a .p.

Num equilíbrio legal, a linha pontilhada que separa os direitos e as exposições de x coincide com o poder e as desabilitações que são fornecidas à autoridade pública (a .p.) para aplicar seus direitos. Também coincide com a linha pontilhada que separa as obrigações e as liberdades de y que, por sua vez, coincide com a linha pontilhada que define a fronteira entre as suscetibilidades e as imunidades que y tem com relação à autoridade pública.

Contudo, as linhas pontilhadas da Tabela 4 não precisam estar necessariamente alinhadas. Na realidade, pode surgir uma situação de desequilíbrio legal, tal como mostrado na Tabela 5:

Tabela 5 – Desequilíbrio legal

Poder de x via a.p.	Direito de x	Obrigação de y	Suscetibilidade de y via a.p.
-----	-----	-----	-----
Desabilitação de x via a.p.	Exposição de y	Liberdade de y	Imunidade de y via a.p.

Na Tabela 5, a linha pontilhada que define a fronteira entre os direitos e exposições de x, não coincide com aquela que define a fronteira entre as obrigações e liberdades de y. Neste caso, os poderes e suscetibilidades concernentes às autoridades públicas fracassam em correlacionar os benefícios legais dos dois agentes. As expectativas *ex-ante* entre poder e suscetibilidades também podem ser divergentes e todas as relações legais podem estar em desequilíbrio. Por sua vez, um sistema legal com bom funcionamento, que equilibre o poder e suscetibilidades que os agentes adquirem através das autoridades públicas, também tende a equilibrar seus direitos e obrigações ou, em outras palavras, tende a alcançar o equilíbrio legal considerado na Tabela 4.

Por causa da natureza posicional das relações legais, o desequilíbrio legal tende a ser um fenômeno importante da vida real. De Hobbes em diante, a teoria política sublinhou o desperdício devido à competição posicional, quando indivíduos tentam alargar seus direitos e poderes e limitam as liberdades e imunidades de outros indivíduos e vice-versa. Diferentemente da competição econômica padrão, a competição posicional não possui nenhum mecanismo auto-equilibrável e, nesse contexto, são requeridas instituições legais complexas para limitar a tendência de cada indivíduo expandir seus direitos e poderes às expensas das liberdades e direitos de outros.

Enquanto a tradição hobbesiana enfatizou os vícios da livre competição posicional, a tradição smithiana enfatizou as virtudes da competição pela oferta de bens privados. Se as relações legais são definidas propriamente, a competição posicional pode ser substituída pela competição para ofertar bens privados úteis. Se os indivíduos se importam com sua riqueza absoluta (não relativa) e suas posições legais não podem ser alteradas, então eles podem, apenas, aumentar seu próprio bem-estar, produzindo bens que são úteis para os outros. Da mesma maneira, a preten-

são de otimalidade de Pareto da competição neoclássica pode ser interpretada como uma afirmação das virtudes que podem ser alcançadas pelo equilíbrio de mercado para bens privados, sempre que o desequilíbrio gerado pela competição posicional puder ser eliminado pelo sistema legal. Contudo, a exigência padrão de que os direitos de propriedade privados sejam bem definidos implica em si mesmo um conjunto complicado de equilíbrios legais. O direito de propriedade é uma cesta complexa de direitos, liberdades, poderes e imunidades¹⁰. A existência desta cesta de direitos envolve o estabelecimento de um complicado equilíbrio legal. O direito ao uso exclusivo de ativos por alguns indivíduos tem que ser correlacionado com os deveres de outros de não consumir estes recursos e a liberdade que os proprietários têm de escolher entre usos diferentes dos recursos deve ser correlacionado à exposição de outros a estas liberdades. Além do mais, o poder que o proprietário privado tem de transferir seu título deve ser alinhado com a suscetibilidade que os outros agentes têm com relação a estas transferências de propriedade e a imunidade do dono contra ter seu título alterado ou transferido pelo ato de outrem deve ser alinhada à desabilitação de outros para realizar estes atos. O termo dos economistas “direitos de propriedade bem-definidos” esconde uma estrutura institucional complicada que é capaz de equilibrar posições legais conflitantes e superar a competição posicional ruinosa¹¹.

Como ROMANO (2006) apontou, o fato de posições legais não possuírem uma tendência auto-equilibrante implica que países podem divergir largamente de acordo com a natureza de suas instituições. Quando faltam as instituições equilibrantes em alguns países em desenvolvimento, a competição econômica pode facilmente degenerar em competição posicional ruinosa. A competição pode ter efeitos assimétricos no desenvolvimento de diferentes arcabouços institucionais.

5. Posições legais globais e propriedade privada intelectual

Posições legais podem envolver direitos, deveres e liberdades que envolvem apenas relações com nossos vizinhos. Neste caso, a aplicação

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

das leis pode ser feita “localmente”, verificando que outros não interfiram com os direitos definidos sobre aquele objeto particular. A natureza da propriedade de um computador, um carro ou uma casa é tal que as relações legais podem ser definidas em nível local. Se um indivíduo não interferir com o espaço local ocupado pelos objetos possuídos por outras pessoas, o respeito ao direito de propriedade dos outros não elimina suas liberdades. Por outro lado, se os objetos não são visivelmente levados ou mudados pelos outros, o proprietário pode seguramente assumir que seus direitos de propriedade são respeitados. As posições legais relacionadas têm um domínio local geograficamente limitado pela posição no espaço que, num certo momento do tempo, é ocupado pelo objeto material sobre o qual os direitos de propriedade são definidos. O caráter material do bem e sua localização definida implicam uma possível superpopulação de consumidores potenciais e são uma fonte de rivalidade em consumo. Quando um indivíduo usa o bem, outros não podem consumi-lo no mesmo nível e, em muitos casos, é provável que eles consumam uma fração zero do bem. Esta circunstância faz tais bens muito próximos dos bens privados puros considerados na segunda seção (onde a fração t_{hi} de x que pode ser consumida por outros indivíduos h , quando i consome uma unidade dele, é igual a zero). Neste caso, se o indivíduo i mantém sob controle o bem x num dado espaço físico, ele pode estar certo de que outros indivíduos não o estão consumindo e não estão violando sua (isto é, de i) propriedade privada. Tanto a definição quanto a aplicação da propriedade privada são especificadas ao nível local e é improvável que tenham implicações relevantes para outros países.

Posições legais também podem ter uma natureza global. Podem envolver restrições para muitos indivíduos em vários lugares dos países e potencialmente para todos os indivíduos do mundo. Os direitos de propriedade intelectual, tais como são definidos pelo Acordo TRIPS¹² e aplicados pela OMC, têm esta natureza. A propriedade destes direitos para alguns indivíduos envolve restrições para todos os outros indivíduos. Para usar a terminologia introduzida na primeira seção sobre posições legais, a aplicação global de direitos de propriedade intelectuais criou *bens panposicionais*, no sentido de que os direitos exclusivos de um indivíduo ou firma envolvem obrigações para todos os indivíduos que são inde-

pendentes de sua localização física no mundo. A propriedade de uma casa, um carro ou um campo envolve algumas obrigações para os indivíduos circundantes que não deveriam interferir no direito de propriedades do dono e são, apenas por esta razão, limitados no exercício de sua liberdade. Por sua vez, a propriedade de uma obra intelectual implica que todos os indivíduos no mundo têm o dever de não interferir nesta posição legal. Eles devem acatar os direitos que ela cria por limitar suas ações na sua vida diária de múltiplas maneiras, independentemente do país no qual eles operam. Se ocorrer de alguns indivíduos produzirem (ou nos casos relevantes eles já produziram)¹³ o mesmo conhecimento sobre o qual o direito é garantido, sua liberdade de usar os resultados de seus esforços é limitada pelo monopólio sobre o conhecimento que já foi adquirido por outros. A relação direito-dever adquire um caráter panposicional e o direito de uso exclusivo envolve a limitação da liberdade de muitos indivíduos em muitos países.

O reforço e a extensão da propriedade intelectual têm sido comparados ao cercamento de terras que precederam a revolução industrial¹⁴. Também neste caso, as terras comuns se tornaram propriedade privada exclusiva. Entretanto, há uma diferença fundamental. No caso da terra, o objeto da privatização eram terras comuns locais, que envolviam as posições legais de poucos indivíduos. Por sua vez, a privatização da propriedade intelectual muda as posições legais de muitos indivíduos e tem grandes implicações para o *status* de diferentes países.

Aqui temos um paradoxo de bens públicos-posicionais. Por causa de sua natureza não-rival, diferentemente da terra, o conhecimento pode ser usado por muitos indivíduos sem diminuir seu valor. Todavia, a natureza do bem público faz sua privatização muito mais limitante para a liberdade de outros indivíduos. A privatização torna a propriedade de uma obra de conhecimento público um direito panposicional que envolve obrigações para todos os outros indivíduos e tem pouco a ver com os direitos tradicionais de consumo exclusivo dos donos dos objetos materiais. A natureza simétrica não-rival do consumo de conhecimento se torna, paradoxalmente, a causa das agudas divisões assimétricas. O domínio dos direitos de alguns indivíduos é largamente estendido enquanto o escopo das liberdades de outros indivíduos é dramaticamente

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285-314, dezembro 2006

restringida. Usando a vívida imagem de Jefferson¹⁵, o conhecimento é como a chama de uma vela que pode iluminar muitas outras velas sem diminuir sua própria chama. A propriedade exclusiva da chama de uma vela pode apenas significar que outros são privados da liberdade de acender suas próprias chamas. A natureza rival da terra implica que sua propriedade privada restringe a liberdade dos não-proprietários nos poucos casos nos quais ela interfere com os usos privados (necessariamente locais) de um pedaço de terra. A natureza da propriedade é aqui, necessariamente, muito mais restritiva: significa que não-proprietários não têm liberdade de “acender suas velas” e usar suas próprias chamas sem a permissão do dono. Isto é mais restritivo que simplesmente não diminuir a “chama” do proprietário como a analogia com a terra implicaria.

A limitação da liberdade sem custos de usar o conhecimento é ineficiente. É bem conhecida na teoria econômica que a natureza não-rival de um bem não deveria ser a causa de restrições excessivas da liberdade, mas antes uma razão para prover a todos os indivíduos a liberdade de iluminar suas próprias velas. Há, no entanto, também um argumento bem-conhecido para apoiar esta restrição: se a pessoa que teve o custo de acender a primeira vela não for compensada pelo seu esforço, talvez a chama do conhecimento geral fosse mais fraca. Um incentivo apropriado para o inventor requer que ele se torne o proprietário do conhecimento que ele descobre e que a liberdade de acesso a outros seja restrita. Porém, esta restrição sempre é custosa; depois da primeira descoberta, muitas outras velas poderiam ter sido acendidas, em alguns casos independentemente, sem diminuir a chama da primeira vela.

O custo de privar outras velas da chama cresce quando o conhecimento é “básico” no sentido de que ele vem de “baixo para cima” na produção de outros conhecimentos ou é “complementar” a outros conhecimentos. Por esta razão, é indesejável sujeitar mais conhecimento “de baixo para cima” ou conhecimento básico às restrições da propriedade privada. Desde há muito, instituições como universidades provêem sistemas alternativos de compensar produtores para a ciência de acesso livre.

Publicações baseadas nas apreciações de seus pares e carreiras e prêmios que são baseadas nessas publicações, são as formas mais típicas de incentivos oferecidos pelas universidades para promover o esforço e

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

abertura universal do conhecimento. Não surpreendentemente, uma grande parte do financiamento destas instituições vem de fontes públicas.

Onde se deveria traçar a linha entre conhecimento “de baixo para cima”, produzido e livremente transmitido pelas universidades, do conhecimento “de cima para baixo”, que pode ser apropriado privadamente pelos seus descobridores? Não há resposta precisa para esta questão, mas onde quer que esteja essa linha, ela mudará quando nos movemos de uma economia fechada, governada apenas por um Estado, para uma economia aberta, com muitos estados independentes.

Um governo mundial (ou, de modo similar, um Estado isolado da economia mundial) poderia tentar traçar a linha entre a produção de “conhecimento de acesso livre” (financiado por impostos) e a produção de “conhecimento de acesso restrito” (que é deixado para firmas privadas por motivos de lucro) de modo tal a maximizar os benefícios que derivam para seus cidadãos.

Entretanto, a economia real, que enfrentamos hoje, é diferente. Nenhum Estado Nacional pode ser isolado da economia mundial e nenhum governo mundial existe. Dentro deste arcabouço, cada Estado Nacional vai compreender que seus cidadãos tomam apenas uma fração dos benefícios dos investimentos em conhecimento público, enquanto alguns deles (e todos através de impostos nacionais) podem ganhar o benefício completo dos investimentos no conhecimento possuído privadamente porque os benefícios dos últimos não são partilhados com os cidadãos dos outros países. Assim, numa economia mundo integrada, caracterizada pela aplicação de DPI (direitos de propriedade internacionais), Estados Nacionais têm um incentivo para aumentar o número de projetos de pesquisa de “ciência de acesso restrito” sobre os quais os direitos de propriedade são definidos e movem para cima a linha que os separa dos projetos de pesquisa de “ciência de acesso livre”. Instituições que produzem e difundem conhecimento público são crescentemente vistas como um “desperdício de dinheiro” e há uma tendência geral a diminuir seu financiamento. Por esta razão, as mesmas instituições (universidades em primeiro lugar) estão também sob severa pressão para trair sua natureza de instituições principalmente dedicadas à produção e difusão de conhecimento público de livre acesso e são empurradas para a produção de propriedade intelectual privada.

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

O conhecimento básico deveria ser um bem global comum. Contudo, a presença de TRIPS e a ausência de cooperação global criaram um ambiente com direitos de propriedade intelectual privados globais e com financiamento nacional para pesquisa pública. Como resultado, enfrentamos um sobredesenvolvimento de conhecimento privado e um correspondente subdesenvolvimento de conhecimento público, que necessariamente leva a um desenvolvimento assimétrico dos pobres, quando comparados com as áreas ricas do mundo. A crescente privatização do conhecimento, que é realizada pelos países mais avançados, transforma bens públicos, partilhados por toda a humanidade, em bens privados, caracterizados por um direito legal panposicional de limitar as liberdades dos outros indivíduos de todos os países. Deste modo, as liberdades globais irrestritas e iguais de gozar dos benefícios dos bens públicos são substituídas por obrigações globais, restringindo o desenvolvimento de sistemas locais de conhecimento, que criam assimetrias agudas nas trajetórias de desenvolvimento de diferentes países.

Como a abordagem de Novos Direitos de Propriedade mostrou (HART, 1995), a propriedade privada dos meios de produção tem importantes efeitos de incentivo. Um mercado sem atrito para os meios de produção deveria implicar que esta propriedade vai para os indivíduos mais capazes. Entretanto, o mercado está longe de ser sem atrito e indivíduos têm normalmente restrições de riqueza. Por esta razão, a causação pode funcionar, de um modo que se auto-reforça, também na direção oposta: os donos dos meios de produção têm um incentivo maior para desenvolver suas capacidades e, dessa forma, tendem a se tornar os melhores proprietários. Este efeito de incentivo da propriedade é muito mais forte para a propriedade intelectual porque o direito de excluir envolve uma restrição da liberdade de todos os outros indivíduos para replicar meios de produção similares (PAGANO; ROSSI, 2004).

No caso de uma máquina, um indivíduo que aprendeu a trabalhar e possivelmente inovar com habilidades que são parcialmente específicas à máquina está em desvantagem apenas parcial, se é privado do seu uso. Ele mantém a liberdade de trabalhar com outras máquinas ou de construir máquinas idênticas.

O prejuízo é mais importante no caso em que um indivíduo adquiriu habilidades que são específicas de um certo tipo de propriedade in-

telectual e ao qual lhe é vetado o acesso. A natureza da propriedade intelectual implica que ele não mantenha a liberdade de trabalhar ou de “redescobrir” um tipo de propriedade intelectual similar. A posição legal, relativa aos DPI, é global e envolve um direito panposicional de limitar o acesso de todos os indivíduos ao uso de todos os tipos de conhecimento similares, incluindo aqueles que são desenvolvidos independentemente. Transformar um bem público, como o conhecimento, em um bem privado muda a liberdade ilimitada universal para uma posição legal assimétrica que limita a liberdade dos não-proprietários, bem além das restrições que se originam dos direitos de propriedade definidos sobre bens rivais tradicionais.

Na era atual de globalização, e dentro do arcabouço da política econômica internacional, os direitos de propriedade privada têm tido um grande papel em criar as condições sistemáticas para o desenvolvimento global assimétrico que favorece os países desenvolvidos às custas dos pobres. Países avançados monopolizam a fronteira de conhecimento. Longe de sustentar o esforço para a provisão de um bem público que permite o *catch-up* dos países, eles gozam de um processo cumulativo de desenvolvimento. A propriedade monopolística de direitos de propriedade encoraja o investimento nas habilidades necessárias para melhorar estes conhecimentos e as habilidades que são desenvolvidas fazem com que seja mais conveniente adquirir e produzir conhecimento privado. Por sua vez, outros países podem ficar presos num círculo vicioso assimétrico de (sub)desenvolvimento, no qual a falta de propriedade intelectual desencoraja a aquisição de habilidades e a falta de habilidades desencoraja a aquisição de propriedade intelectual.

Enquanto os países que estão na fronteira do conhecimento advogam políticas de livre-comércio, eles mesmos se especializam em bens cuja propriedade, quase por definição, envolve uma barreira internacionalmente aplicada contra a entrada de novas firmas. Os países que se especializam em DPI gozam de uma barreira de proteção legal que funciona além das fronteiras nacionais e se estende para incluir todo o planeta. Por esta razão, eles podem facilmente advogar a aplicação simultânea de mercados abertos e direitos de propriedade intelectual, que é a

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

constituição implícita da OMC. Isto significa livre-comércio para as mercadorias exportadas para os países em desenvolvimento e mercados fechados protegidos por DPI a nível mundial, para os bens decomodificados produzidos pelos países de “primeiro mundo” (YOTOPOULOS, 2006). As posições globais legais, associadas à propriedade intelectual privada criam e reforçam as condições para uma assimetria crescente no processo de desenvolvimento.

6. Conclusão

A visão otimista sobre o processo de desenvolvimento econômico global é normalmente fundada no raciocínio econômico que foca a distinção entre bens públicos e privados. Bens públicos privados, como conhecimento, implicam oportunidades de desenvolvimento simétrico e uma distribuição de custos que favorece os países menos desenvolvidos. Além do mais, desde Ricardo, as teorias econômicas enfatizaram as vantagens mútuas de comércio envolvendo bens privados.

É familiar na literatura a exceção a estes resultados otimistas das teorias convencionais de comércio e desenvolvimento com referência ao espaço tradicional de bens públicos e privados. Neste *paper*, estendemos a análise da abordagem para o livre-comércio como um gatilho para o crescimento e desenvolvimento, de modo a incluir bens posicionais que constituem uma fatia grande – e em crescimento – da parcela do comércio nesta era de globalização. O livre-comércio nas mercadorias convencionais, como praticado na versão do século XIX da globalização é diferente do perfil atual de comércio que inclui muitos bens decomodificados e serviços que, em muitos casos, gozam de proteção de direitos internacionais de propriedade.

Na distinção entre estes dois padrões de comércio, identificamos uma tendência do livre-comércio de induzir a um maior desenvolvimento das sociedades capitalistas avançadas, enquanto ele perpetua o subdesenvolvimento do resto do mundo. A existência de bens reputacionais pode explicar este tipo de trocas desiguais e, em particular, aquelas que ocor-

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

rem entre países que possuem moedas no topo do *ranking* internacional e aqueles que possuem moedas no fundo do *ranking*. Além do mais, a competição posicional, devido à relação legal incompletamente estruturada pode ser uma das causas dos efeitos assimétricos que a competição pode ter em diferentes países. Finalmente, a privatização global do conhecimento envolve uma mudança dramática de bens públicos que permitem uma mesma liberdade de uso em todos os países, para um sistema de direitos panposicionais que restringem a liberdade de uso em todo o mundo e cria uma forte assimetria entre países que se especializam em produção decomodificada (freqüentemente protegida por DIP) e o mundo em desenvolvimento, que se fia principalmente em mercadorias padrão.

Notas

- ¹ Escolhemos traduzir “*decommodification*” por decomoficação. Trata-se de um processo no qual os bens produzidos são cada vez mais personalizados, simbólicos e dependem de um grau maior de conhecimento para sua produção (N. do T.).
- ² Sobre diferentes conceitos de poder, veja BOWLES *et al* (1999), BOWLES E GINTIS (1999) e PAGANO (1999).
- ³ Esta definição é dada em Pagano (1999). Uma definição diferente, baseada em ranqueamento, é dada por Frank (1985). A definição de Frank foca na definição de *status* e não está relacionada à definição de exercício de poder.
- ⁴ Veja PAGANO (1999).
- ⁵ A notação usada pelo autor indica que “MRS” é a taxa marginal de substituição (*Marginal Rate of Substitution*) entre dois bens e “MRT” denota taxa marginal de transformação (*Marginal Rate of Transformation*) de um bem em outro, sobre uma mesma fronteira de possibilidades de produção (N. do T.).
- ⁶ Esta seção se baseia nas contribuições de GELLNER (1983, 1998, 1999). Para uma análise do trabalho de Gellner veja PAGANO (2003).
- ⁷ A importância do *status* relativo que as mercadorias têm em termos de liquidez desaparece em construções teóricas abstratas, tais como o modelo Arrow-Debreu, onde todos os bens são igualmente líquidos e podem ser usados como meios de troca. A ausência de um bem específico com o papel de dinheiro não implica que o modelo de Arrow-Debreu seja uma economia de escambo. Em economias de escambo, nenhuma mercadoria é líquida e a troca requer uma coincidência dupla de desejos. Por sua vez, o modelo de Arrow-Debreu é uma “economia super-monetária” onde todos

os bens são perfeitamente líquidos e têm o *status* de dinheiro. Para se aproximar da realidade, o problema real não é a “introdução de dinheiro” no equilíbrio geral, mas a eliminação de muitas mercadorias com características de moeda existentes nesta construção teórica.

- ⁸ Este ponto, bem como muito desta seção, se inspira no trabalho de YOTOPOULOS (2006), e SAWADA; YOTOPOULOS (2006).
- ⁹ Para uma defesa analítica moderna da análise de Hohfeld, veja KRAMER (2001).
- ¹⁰ Por exemplo, um dono de terra tipicamente goza do direito de outros não invadirem sua terra, a liberdade de andar em sua terra, os poderes de transferir o título de propriedade para outros, e o ato de imunidade contra ter seu título alterado ou transferido pelo auto de outrem.
- ¹¹ NITICIA et al. (2006) mostra como, enquanto tem havido muita literatura sobre contratos incompletos, muitas consequências ricas surgem da propriedade completa.
- ¹² *TRIPS Agreement: Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights* (N. do T.).
- ¹³ O relato de casos em que o conhecimento tradicional é roubado por multinacionais é dado em SHIVA (2001).
- ¹⁴ Por exemplo, veja SHIVA (2001 p. 44-48).
- ¹⁵ “Aquele que recebe uma idéia de mim recebe instrução sem diminuir a minha; assim como aquele que acende sua vela na minha recebe luz sem me escurecer”. Thomas Jefferson, carta para Isaac McPherson, “*No Patents on Ideas*” (“Sem Patentes sobre Idéias”), 13 de agosto de 1813. “O conhecimento é como uma vela. Mesmo quando ela acende outra vela, a força da chama original não é diminuída.”

Positional Goods and Asymmetric Development

Abstract – Standard international trade and development theories have concentrated on private and public goods. Comparative advantage and spillover effects of knowledge imply that theories, which focus on these types of goods, can easily generate optimistic views of symmetric development. The situation changes when we introduce positional goods into the analysis. In this case, the specialization of the first world in reputational and intellectual goods, which are often protected by pan-positional global rights, can be a cause of an asymmetric development. This is associated to serious disadvantages for the countries producing standard commodities and implies de facto trade restrictions and “unequal exchanges” that favor the richest countries.

Keywords – globalization asymmetries, positional goods, decommodification, reputation, intellectual property rights, LDCs.

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285–314, dezembro 2006

Referências bibliográficas

- BOWLES, S.; FRANZINI, M.; PAGANO, U. Introduction: Trespassing the Boundaries of Politics and Economics. In: BOWLES, S.; FRANZINI, M.; PAGANO, U. (eds.) *The Politics and the Economics of Power*. London: Routledge, 1999. p. 1-11.
- BOWLES, S.; GINTIS, H. Power in Competitive Exchange. In: BOWLES, S.; FRANZINI, M.; PAGANO, U. (eds.) *The Politics and the Economics of Power*. London: Routledge, 1999. p. 13-31.
- COASE, R.H. The Nature of the Firm. *Economica*, v. 16, n. 4, 1937, p. 386-405.
- COMMONS, J.R. *Legal Foundations of Capitalism*. Clifton: Augustus M. Kelley, Publishers, 1924.
- FRANK, R.H. The Demand for Unobservable and Other Non-Positional Goods. *American Economic Review*, v. 75, n. 1, 1985, p. 101-116.
- FULLER, L.L. *The Morality of Law*. New Haven and London: Yale University Press, 1969.
- GELLNER, E. *Nations and Nationalism*. Oxford: Blackwell, 1983.
- _____. *Nationalism*. London: Phoenix, 1998.
- _____. The Coming of Nationalism, and Its Interpretation. The Myths of Nation and Class. In: BOWLES, S.; FRANZINI, M.; PAGANO, U. (eds.) *The Politics and the Economics of Power*. London: Routledge, 1999. p. 179-224.
- HART, H.L. *The Concept of Law*. Oxford: Clarendon, 1961.
- HART, O.D. *Firms, Contracts and Financial Structure*. Oxford: Clarendon, 1995.
- HAYEK, F. *Law, Legislation and Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press, 1973.
- HIRSCH, F. *Social Limits to Growth*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1976.
- HOHFELD, W.N. *Fundamental Legal Conceptions*. New Haven and London: Yale University Press, 1919.

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285-314, dezembro 2006

KRAMER, M. Getting Rights Right. In: KRAMER, M. (ed.) *Rights, Wrongs and Responsibilities*. Basingstoke and New York: Palgrave, 2001.

NICITA, A.; RIZZOLLI, M.; ROSSI, M.A. *IP Law and Antitrust Law Complementarity When Property Rights Are Incomplete*. University of Siena, 2006a. (Mimeo).

NICITA, A.; RIZZOLLI, M.; ROSSI, M.A. Towards a Theory of Incomplete Property Rights. University of Siena: 2006b. (Mimeo).

PAGANO, U. Is Power an Economic Good? Notes on Social Scarcity and the Economics of Positional Goods. In: BOWLES, S.; FRANZINI, M.; PAGANO, U. (eds.) *The Politics and the Economics of Power*. London: Routledge, 1999. p. 63-85.

_____. Public Markets, Private Orderings and Corporate Governance. *International Review of Law and Economics*, v. 20, n. 4, 2000, p. 453-477.

_____. Nationalism, Development and Integration: The Political Economy of Ernest Gellner. *Cambridge Journal of Economics*, v. 27, n. 5, 2003, p. 623-646.

_____. Legal Positions and Institutional Complementarities. In: CAFAGGI, F.; NICITA, A.; PAGANO, U. (eds.) *Legal Orderings and Economic Institutions*. London and New York: Routledge, 2006. (Forthcoming).

PAGANO, U.; ROSSI, M.A. Incomplete Contracts, Intellectual Property and Institutional Complementarities. *European Journal of Law and Economics*, v. 18, n. 1, 2004, p. 55-76.

ROMANO, D. What Have We Learned about Globalization? In: YOTOPOULOS P.A.; ROMANO, D. (eds.) *The Asymmetries of Globalization*. London: Routledge, 2006.

SAWADA, Y.; YOTOPOULOS P.A. Growth and Poverty Reduction Under Globalization: The Systematic Impact of Exchange Rate Misalignment. In: YOTOPOULOS P.A.; ROMANO, D. (eds.) *The Asymmetries of Globalization*. London: Routledge, 2006.

SHIVA, V. *Protect or Plunder? Understanding Intellectual Property Rights*. London and New York: Zed Books, 2001.

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.285-314, dezembro 2006

SIMMONDS, N.E. *Central Issues in Jurisprudence. Justice, Law and Rights*. London: Sweet & Maxwell, 1986.

VEBLEN, T. [1899] *The Theory of the Leisure Class*. New York: Viking Press, 1953.

YOTOPOULOS, P.A. Asymmetric Globalization: Impact on the Third World. In: YOTOPOULOS P.A.; ROMANO, D. (eds.) *The Asymmetries of Globalization*. London: Routledge, 2006.

*Recebido para publicação em outubro de 2006.
Aprovado para publicação em dezembro de 2006.*

Global intellectual property rights: arguments or power?

Comments to Ugo Pagano (2006) “Positional goods and asymmetric development” to be published in *Econômica*.

Luiz Carlos Bresser-Pereira

Ugo Pagano develops in this paper a new and relevant argument against global intellectual property rights. He says that the global privatization of knowledge implied in the definition and enforcement of these rights involves a dramatic shift away from public goods that allow an equal liberty of use in all countries to a system of pan-positional goods that restrict the liberty of use everywhere in the world and creates a strong asymmetry between rich countries involved in IPR-protected decommodified production and the developing world that relies largely on the trade of standardized commodities. In fact, the inclusion in the WTO rules, in the 1990s Uruguay Round, of a broad concept of property rights under the label of TRIPS was definitely harmful to developing countries; it favored rich countries as even staunch trade liberalization supporters acknowledge while.¹ The Uruguay Round was a classical example of asymmetric agreement that was possible because it happened in the end of the foreign debt crisis which had enfeebled developing countries, and just after the fall of Soviet Union: the peak time of American ideological hegemony.

According to Pagano, “basic knowledge should be a global common. However, the presence of TRIPS and the absence of global cooperation have created an environment with global intellectual private property rights and with local national funding for public research. As a result,

* Fundação Getúlio Vargas (São Paulo, Brasil). E-mail: lcbresser@uol.com.br.

we face an inefficient over-development of private knowledge and a corresponding under-development of public knowledge, which necessarily leads to an asymmetric development of the poor, as compared to the rich areas of the world.” The irony involved is that rich countries are always claiming the superiority of free markets but do not hesitate in creating a monopoly of knowledge and in subsidizing such monopoly with public funds. Another irony is that the catch-up theories of development that economists teach at their universities are based on the assumption that poor countries will have access to the technologies that rich countries develop.

Global intellectual property rights proponents argue that such protection creates incentives to firms expending in research – something that would benefit all. When developing countries respond that this is not so, that it involves an asymmetrical relation, the representatives of rich countries retort that business enterprises in the poor countries will also profit from the assertion of intellectual property rights – what is true in theory but not in practical terms: it is obvious that business enterprises in developing countries have a much smaller possibility of developing new technology than the ones in the rich world.

How Pagano criticizes this view? He argues that global intellectual property rights transformed commodities into positional goods, granting a monopoly to their owners. I have my doubts that this is an argument; it is rather the statement of a fact – a fact that intellectual property rights proponents would not deny. The question is to know if this monopoly – the ‘incentive to research’ – is a reasonable argument. It is not, according to Pagano, because knowledge should be a public good. This is an argument, but not as strong as it seems in so far as it adopts a logical-deductive method of reasoning. As Pagano recognizes, knowledge is not a pure public good. It is a semi-public good; it is a non-rival good that can be used by many individuals without decreasing its value, but, differently of a pure public good, can be consumed individually to the detriment of others. In other words, it can be transformed into a positional good – a good that, in the words of the author, is “a good such that an agent consumes the same but negative amount of what another agent consumes”.

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.315–319, dezembro 2006

The transformation of knowledge into a positional good and, thus, into a monopoly not against neighbors as are land property rights, but against everybody everywhere, may be the outcome of the fact that it is a secret, or of establishing a 'legal position' that artificially transforms knowledge into a positional good. Thus, it is not the 'nature' of knowledge as a public good that was violated by intellectual property rights, but the power of the countries that were able to legally transform them into a 'right'. Since knowledge is not a pure public good but just a semi-public good, the concept of public good opens room for all kind of debates, and, thus, adds little to the argument against global intellectual property rights. The fact that these rights create more than monopolies, that they create pan-positional goods that impose "restrictions for many individuals at various country locations and potentially for all the individual of the world" shows how strong are these rights if developing countries accept them but does not demonstrate any inner inconsistency in the existence of such rights and such positional goods. It is ironical to use a concept that neoclassical economists use and abuse to restrict state intervention, but since the pure public goods are almost non-existing goods, since most goods subject to public debate are semi-public goods, arguments based on such concept are never persuasive. It would be wonderful to prove the logical contradiction between the concept of public goods and global intellectual property rights, but this is just not possible.

Thus, we have to choose other arguments; instead of a logical, we can argue that global intellectual property rights are inefficient and unjust. Pagano knows that and offers several arguments oriented to the inefficiency economic claim and the injustice moral claim. In terms of efficiency or economic development, the question is to know if the average world per capita income would increase faster or slower with global intellectual property rights. This depends on how key for such development are the research expenditures of business firms that would not take place if such rights were not so broadly granted – if developing countries continued to reject them while they were not interested in protecting, at world level, the property rights of their business enterprises. Private research is important to economic development, but the incentives that business firms have to do research would be just margin-

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.315–319, dezembro 2006

ally reduced with a not so global protection of property rights. Private research is already enormously subsidized by governments, and already produces enormous profits that would be only marginally affected. On the other hand, it is important to note that a large part of the goods that are protected are not the outcome of research, but of marketing, branding. In this case, it makes no sense to argue in favor of global intellectual property rights using the efficiency argument: marketing is a good strategy of attaching to goods more per capita value added but does not make production more efficient: it just increases its psychological value content.

In moral terms, the question is to know if is just or unjust to put such a great burden on developing countries. One can say that this depends on the good. If we are speaking of drugs that are consumed by the poor, as it is the case of AIDS retroviral drugs, the injustice is patent. If we speak of other goods, justice or injustice issue becomes less clear, but it is almost impossible to argue in terms of justice when we are artificially creating privileges for the rich.

Yet, as it was the case of the 'public good x positional good' argument, the efficiency and the justice arguments are not definitive. I believe that eventually they are more persuasive, but the question is not to know which the best arguments are. Pagano's argument is relevant because is a kind of internal critique; and because it aims to be a logical-deductive argument of the type neoclassical economists are used to. The efficiency and the moral arguments are probably stronger, but they are equally subject to counter-arguments. In all three cases, the arguments of the proponents of global intellectual property rights are weaker, but, as in many other international cases, the final criterion is not truth, nor efficiency, nor morality, but power in international competition. Globalization is the stage of capitalism in which nation-states compete at global level through their business enterprises. In this competition, rich countries count with strong nations able to form strong nation-states. Despite that, between the 1930s and the 1970s, developing countries were able to assert their national interests and develop. In the 1990s, the rich countries again proved to have more power – more economic and, principally, more ideological power – and approved rules at the WTO

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.315–319, dezembro 2006

that are detrimental to developing countries. Today, after the last six years sharp decline of the American ideological hegemony, rich countries in general are relatively less powerful. Developing countries may now have more room to discuss such rules, and to establish domestic limits to their implementation. Papers like Pagano's are an important subsidy in this fight.

Note

- ¹ I read more than once the admission by *The Economist* that this round was uneven in relation to developing countries.

*Recebido para publicação em dezembro de 2006.
Aprovado para publicação em dezembro de 2006.*

Money as a positional good and global power asymmetries: Reflections on “Positional goods and asymmetric development”

Gary A. Dymski*

Ugo Pagano’s article presents the reader with a rich intellectual feast. It uses the positional-goods framework, which Pagano has been developing for two decades, to explore the economic challenges confronting the global South. His article first provides a succinct introduction to positional goods, and then uses this concept to analyze global economic development. The positional-goods framework is, in turn, elaborated in two stages: first, a ‘pure trade’ framework; then an augmented framework that introduces a role for the state using Commons’ notion of legal relations. The results are imaginative and provocative. Here, I will comment on both parts of Pagano’s article. Global power asymmetries may be even more profound and, at the same time, more unstable than the author has suggested – because the role of money itself in global power asymmetries is also more profound and more unstable than Pagano’s article has indicated.

A “pure trade” approach to positional goods. As the author notes, the non-disappearance of the Solow residual has given neoclassical economists new interest in the idea of spillovers. And it has led many to an optimistic view that developing nations can, by investing in education, infrastructure, and healthcare, benefit from spillovers that will permit them to fully exploit their comparative advantages in markets for

* Director, University of California Center Sacramento (UCCS), and Professor of Economics, University of California, Riverside (on leave). Email: gary.dymski@ucop.edu.

tradables. Global development is then symmetric – it involves moving steadily up a chain.¹

Professor Pagano argues to the contrary that “asymmetric” development, wherein one sphere’s enrichment entails another’s impoverishment, is more likely. He points to a flaw in the way that neoclassical theory categorizes goods – that is, it allows only private and public goods. But there is another type – positional goods, whose supply is limited because of social scarcity, and whose impact is to increase welfare for those possessing it, and to reduce welfare for those without it.

Power and status are positional goods: actions increasing power and status for some reduce them for others. Pagano focuses on power and status, which he sees as unfairly ignored in economic theory, because they determine access to wealth and to other resources, notably education: indeed, in non-capitalist societies, often the restriction of education to those already in positions of power and with status is a source of stagnation, as upward mobility is blocked. He observes that the “accumulation of wealth and human capital becomes now the way by which individuals can acquire power and status.” So the acquisition of wealth and education determines the distribution of power and status. Inherited global inequalities lead to socially-wasteful positional competitions, and also to lead to overinvestments in positional goods in rich countries, paralleled by underinvestment in poorer countries.

Some reflections on the “pure trade” case. The key idea in “pure trade” cases of positional goods is that they have a zero-sum character and lack a market. Professor Pagano uses two examples to exposit the idea of positional goods: a 3-0 lead in a soccer match; and money.

The soccer analogy works only partially: a 3-0 lead or a victory in a match is not a good (even one without a market), it’s an outcome of a series of decisions in goods markets. But there is no market for “championship win.” So there are many positional competitions in markets closely related to – though never reducible to – “championship wins.” Thus, whichever team doesn’t buy Beckham’s contract can’t put him on the field. And for those with an interest in the game, it’s zero-sum: one team’s move to secure victory reduces another’s chance. Rivals such as Real Madrid and Barcelona in futbol, or the New York Yankees and Boston

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.320–327, dezembro 2006

Red Sox in baseball, spend millions to achieve marginal differences in net outcomes.

The sports example brings out a crucial aspect of the positional goods that Professor Pagano highlights, that is, status and power: these are often sought via the acquisition and deployment of scarce and strategically-situated goods, which will (precisely because of their link to positional goods) command economic rents. And as the author points out, some goods are partially positional. Consider the wealth endowments with which agents start in a general equilibrium model: a set of tradable goods and capabilities which can be consistently valued using the equilibrium price vector and whatever is arbitrarily specified as “money.” In a society in which wealth is used as a criterion of a person’s importance – their status – then differential wealth already constitutes a positional good insofar as it determines relative status.

“Money.” Pagano doesn’t define “money”, when he writes that money is the most “pure” case of a positional good. This term requires more elaboration. There are (at least) two possible interpretations. One, just discussed, is that “money is positional” because it represents a differential distribution of wealth in a society that maps wealth into status (and possibly power). However, Pagano favors another interpretation of money, one indicated in Marx’s notion of world money: the idea of a perfectly liquid store of value. But whereas Marx saw gold as world money; Pagano means the United States dollar. Globally, elites seeking to maximize their options will, all things equal, store their wealth in the most globally liquid currency.

As with wealth itself, possessing dollars – or assets denominated in dollars – itself is not a positional good. Dollars provide liquidity, because of the near-global use of dollars as a store of value and, to a lesser extent, as a means of exchange. Possessing globally-accepted liquidity, in turn, is one accoutrement of status. But possession of a sizable amount of globally liquid assets symbolizes something else, also in short supply because of social forces – those in this position are immune from the policies of the national government of which they are members.

It is important to add an important caveat to this second idea of Professor Pagano, regarding dollars as a position good that provides glo-

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.320–327, dezembro 2006

bal liquidity. That is, the relative value of dollars varies due to the continual ebb and flow of prices in currency markets; those in the markets make “plays” whose duration lasts from years to micro-seconds. Much of the hyperactivity on currency markets, including self-fulfilling portfolio substitutions away from (momentarily or permanently) disfavored currencies, is socially wasteful, in my view as in Pagano’s.

But I would differentiate between the moment-to-moment suckers’ games played out daily in money markets, and the longer-term means by which the positional value of some currencies is protected. The traders can cause currencies to over-shoot, and do; but generally they work within a broader frame. And what determines that frame? There is, first of all, no asset on the face of this earth that can be guaranteed to hold its value relative to all other assets. So simply holding, say, dollars, is not a positional good superior to any other choices those with the means to choose might choose. Second, there are at the same time some monies – not just the dollar, but the Euro, and the yen, among a few others – that fluctuate less than others, that are safer.

This leads us to ask why? It is not just that currency traders have led path-dependent relative-price trajectories in certain directions. More than that, we are not in a world in which Brazil and Argentina and Bangladesh and Kenya could equally have emerged as winners in randomly-parameterized dynamic trading games. Nor are we in a world wherein those with “the” money simply hold it, rejoicing in their safety. None was more elegant than Keynes in describing the moments in which conventions collapse and uncertainty pervades every action except holding liquidity. But as Marx insisted, those who own capital – financial as much as industrial – must throw their capital back into the market flux to accumulate wealth. And when their terror fades, they return to the play.

So the “money” to which Pagano refers is a dynamic, moving thing – it underwrites private-equity funds’ purchasing plans, new credits to offshore borrowers, and payday loans to the worker trying to meet her television note and feed her family. Those investing it – or those underwriting them – are exposed to the risks of lost principle and of reduced liquidity. And expectations fall short. Housing bubbles are punctured; lending booms to Asia or Eastern Europe or Latin America end in disappointment.

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.320–327, dezembro 2006

There are winners and losers in this – who remembers, in the banking world alone, Manufacturers Hanovers Bank or mCorp or Seoulbank or Banamex or a thousand more? But the rules about what happens ex post, about who pays and who stays, these are not decided neutrally. The strong banks buy the weak; the lenders and companies from creditor countries gain more ability to buy assets in post-crisis debtor countries; and nation-states with borrowers who have systematically defaulted are held collectively liable, have their macropolicies turned inside out, and see their money-supply controls ripped out of their hands.

The “legal relations” approach to positional goods. And how are these biased outcomes generated? Precisely through the mechanisms that Professor Pagano identifies (in section 5 of his article), by using the grammar of positional goods to elaborate John Commons’ ideas about legal relations. This leads him to the notion of positional competition. Pagano explains how rights and liberties are positional goods – the more one has of them, the more are others’ actions constrained. Disequilibria can arise when people misunderstand their relative rights, and/or when people are assigned more rights and liberties than government can adjudicate fairly among all the sides to the disputes that arise. There is no natural way of deciding what rights and liberties should be, for any such declaration involves social obligations and compensating actions. This was precisely Commons’ point, and encompassed his insistence on seeing the construction of an economy as a kind of collective enterprise.

So those social actors who have power — in the sense of being able to affect state determinations regarding the distribution of rights and liberties and, conversely, of duties and exposures – may try to bias outcomes in markets in favor of their interests. Here again the notion of positional goods changes the way we see things. For if it simply a case of choosing between Hobbesian competition for powers and rights and a Smithian competition for private goods that do not involve positional zero-sum outcomes, it is easy to vote for Smith. This is of course the point that neoliberal economists always return to – “we are simply suggesting that a fair game in the open be substituted for one played by cronies and crooks played in the shadows of state control.”

This effort to simplify competition and to channel it into a direction that permits people to grow rich unproblematically has the virtue of sim-

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.320–327, dezembro 2006

plicity and the simplicity of permitting its advocates to be virtuous idealists. But now the heterodox ideas explored here lead us to bring some unpalatable offerings to the market-competition feast. For one thing, property rights in markets already involve a set of legal presuppositions. Consequently, the transaction is (as Pagano's co-thinkers Bowles and Gintis have emphasized) itself costly and complicated. And as Commons has argued, legal positions have no self-equilibrating tendencies. So either some costly enforcement will be needed or the economy requires a much larger population of agents engaging in self-policing cooperative contracts. Pagano then emphasizes that those who monopolize positional goods will manipulate state and trans-state "rules of the game" so as to permit them to extract more rents while avoiding more risks. We are very far, here, from Keynes' 70-year-old dream of a euthanasia of rentiers. Keynes would remind us here that our real-time economies will necessarily experience successions of crises and disappointments; and if the state has no ability to soften crises' blows, the first victim will be the legitimacy of the state itself – making the state all the more ripe for further distortion by well-positioned whisperers in the hallways of power. Then the self-reinforcing logic unfolds: the greater these positional monopolists' power, the more unequal the game, and the less legitimate the state.

Pagano then undertakes a brilliant analysis of intellectual property rights. His analysis contrasts the localized problem of insuring coherent legal rights with the global extension of rights. He emphasizes how owners' assertions of their rights over intellectual property involve the willingness of others to accede to these assertions. Since knowledge is inherently characterized by non-rivalry – that is, has characteristics of a public good – any protection of intellectual property rights leads to second-best outcomes and the spurious creation of economic rents. This leads directly to asymmetric global development.

“Money” and positional competition. Now we return to monetary relations, taking advantage of the fact that we have enriched Professor Pagano's category of “money,” so that it encompasses the broader set of cross-border monetary and credit relations suggested here. It becomes immediately clear, using Pagano's lens, that positional competitions over rights and protections vis-a-vis financial outcomes constitutes another

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.320–327, dezembro 2006

equally important characteristic of asymmetric global development. Crises are resolved on the basis of laws of economic motion that are imagined for a world in which only fairly-traded private goods and public goods exist.

Very clearly, recent crises spurred by the breakdown of cross-border monetary contracts have had the consequence of making the rich nations richer and the poor, poorer. Brazil (and other Latin American nations) has been burdened for almost a quarter century with the obligation to pay a significant share of its “primary surplus” on current account to rentiers holding debt obligations that date back to the global macroeconomic collapse of the early 1980s. Brazil has also had to pay a “risk” premium on its borrowings, in all these years of debt repayment. Mexico and Korea have been forced in the past decade to offset their insolvent banks’ bad debts with thick public subsidies, prior to selling them off to foreign owners. These are manifestations of the influence of supra-state “rules” of financial adjustment shaped by positional competitions in which these developing nations were without power.

The unfairness in this game goes even deeper. What happened to these victimized nations was, among other things, the chronic need to refinance debt, politically-influenced government procurement practices, and a breakdown in currency-markets’ confidence. Do not the first and second of these factors characterize the current situation of the United States? Indeed, the US is now more ‘indebted’ on any measure than Brazil was in either 1982 or 1999. Why, then, hasn’t the third factor – flight from the dollar – taken place? Among many factors, we might mention that global liquidity wears a national face. In this way, even when its political hegemony is slipping rapidly away, the value of the American dollar appears to be an eternal constant.²

In sum, positional competition over state (or supra-state) authorities’ rules regarding cross-border financial transactions – and regarding adjustments after financial bubble/crisis events – is resolved in favor of those who already possess positional goods (status, global liquidity, power).

This widens further the global divide in wealth and increasing the premium on global liquidity. If the global extension of intellectual prop-

Econômica, Rio de Janeiro, v.8, n.2, p.320–327, dezembro 2006

erty rights leads to an overproduction of private knowledge and an underproduction of public knowledge, the global extension of financial rules leads to overprotection for those possessing positional goods, and excessive exposure for those lacking them.

Notes

The ideas presented here are heavily influenced by the author's conversations with Professor Celia Kerstenetzky on the ethical dimensions of financial globalization.

- ¹ Even taken on its own terms, this neoclassical story lacks logical consistency, for it assumes there are always more countries further down the chain. But when there are not an infinite number of countries, then this vision will be undermined by what might be called a "chain-nation paradox."
- ² Obviously, there is no such thing; just ask the British. China is sometimes regarded as the next global hegemon; and this implies that China's yuan will provide global liquidity. The heavy protections that the Chinese government provides its currency markets, and the weak state of its banking system, suggest that a global-liquidity transition involving China is not a near-term event. While a country of the "developing world," China is at the same time structurally unique. China has used the potential size and scope of its markets as a positional good to extract favorable terms and conditions for Western firms seeking to enter its markets. India, perhaps, is unique too. Some caution in contrasting the developing and developed economies – as Professor Pagano does here, and this author has also done – is certainly in order.

*Recebido para publicação em novembro de 2006.
Aprovado para publicação em novembro de 2006.*