

Estímulo à Estratégia Cooperativa como Condição para o Desenvolvimento Local

Eveline Barbosa Silva Carvalho
Técnica do Banco do Nordeste

Resumo

Tem como objetivo formalizar uma modelagem da cooperação, unindo a teoria e a prática. Utiliza referencial da teoria de jogos cooperativos, fornece subsídios para entendimento de atitudes não cooperativas e sugere medidas para o alcance da cooperação. Parte da noção de otimalidade de Pareto e observa que a fim de que ocorra a cooperação é preciso que não exista outra estratégia que deixe todos os empresários de um determinado setor em melhor situação ou pelo menos alguns em melhor situação e nenhum em pior situação. A principal conclusão é a de que os agentes se deparam com alternativas de atitudes. Mesmo assim é possível chegar a um “ótimo de Pareto” onde todas as empresas são beneficiadas, desde que haja interferência externa decisiva e na direção certa. Uma outra forma seria aquela em que grupos de empresas ou empresas individuais, não chegando a um acordo comum, são incentivadas por instituições que alavancam o processo através de iniciativas de animação, articulação e premiação, induzindo à contratação através de um jogo cooperativo.

Palavras-chave

Perfil Econômico – Ceará; Perfil econômico – Maranhão; Estrutura Produtiva – Ceará; Estrutura Produtiva – Maranhão; Insumo-Produto; Integração Produtiva.

1 - INTRODUÇÃO

Muito se tem falado e publicado recentemente acerca do desenvolvimento local como estratégia para resgatar o desenvolvimento desacelerado ou sem respostas satisfatórias a políticas adotadas de forma vertical. Conforme argumenta Richard Locke¹: “o grande mérito de programas atuais voltados ao desenvolvimento é possuírem abordagem descentralizada”. O presente texto tem como objetivo primeiro o de unir a teoria e a prática, formalizando num modelo matemático e gráfico o que tem sido extensivamente colocado de forma descritiva.

No mundo todo se tem notícias de experiências de incrementar o desenvolvimento de forma vertical, ou seja, de cima para baixo, que não lograram êxito. Na Itália a estratégia de promoção do desenvolvimento promovida principalmente pela “Cassa per il Mezzogiorno”, criada em 1950, não apresentou os resultados esperados diante dos investimentos empregados. A Alemanha, cujo governo transferiu mais de 3% do PIB (mais de um trilhão de Deutsche Marks) entre 1990 e 1997 para a antiga Alemanha Oriental como forma de possibilitar a alavancagem do desenvolvimento, não tem obtido resposta convincente ao volumoso aporte.

Os centros dinâmicos de produção encontrados hoje em várias partes do mundo, inclusive na Itália, são resultado de um trabalho descentralizado e de parcerias². Outros autores atuais são unânimes em atestar os benefícios da iniciativa proveniente de produtores da própria comunidade que se unem formando consórcios e se interrelacionando numa troca de informações e união de interesses comuns.

¹ Afirmação do professor em palestra proferida em 07/mai/99 no Banco do Nordeste.

² Conforme menciona Amorim/1998 em “Clusters como Estratégia de Desenvolvimento Industrial no Ceará”.

Esse trabalho de parceria, contudo, requer uma grande dosagem de cooperação entre empresários de um mesmo setor, de setores relativos à cadeia produtiva de determinado setor ou setores específicos, entidades representativas de setores, prefeituras municipais, universidades, órgãos federais, estaduais e municipais e organizações não-governamentais. O desenvolvimento local é um caminho sem volta, uma vez que o modelo anterior de desenvolvimento, imposto ou apresentado pelo governo como melhor solução, provou estar na contra-mão.

2 - DESENVOLVIMENTO LOCAL

O desenvolvimento local advém, segundo REIS (1998), presidente da Comissão de Coordenação da Região Centro de Portugal e Professor da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, “... de um impulso generoso, de caráter local e endógeno, assentado na mobilização voluntária, cujo objetivo é originar ações com as quais se produzam sinergias entre agentes, tendo em vista qualificar os meios de vida e assegurar o bem estar-social.” Segundo o professor, portanto, o desenvolvimento local possui características distintas quais sejam a da cidadania, da participação e da contextualidade territorial. Em muitas situações ou espaços territoriais, contudo, esse voluntariado não nasce assim de forma tão espontânea como seria o ideal. Isso se opera pela falta de liderança, de instrução, de mentalidade do trabalho em grupo ou em virtude da ausência de todos esses fatores unidos.

Apesar de ser considerado instrumento valioso como alavancador do desenvolvimento, muitas vezes não se consegue distinguir de forma clara qual a diferença entre o desenvolvimento local e outras designações de desenvolvimento como: regional, rural, integrado, etc. Na verdade existem óticas diferentes quanto à visão acerca do desenvolvimento local, mas a maioria dos autores defende que o desenvolvimento local deve ser entendido como um processo de desenvolvimento sócio-econômico multiforme,

de natureza empírica e “voluntarista”, determinado apenas pela conjugação das potencialidades, competências e capacidades de cada grupo em cada local (MORTÁGUA, 1998).

Nesse sentido a noção de desenvolvimento local encerraria em si mesma um conjunto de valores, princípios e métodos, profundamente inovadores através da utilização de práticas radicalmente diferentes das tradicionalmente utilizadas, abrangendo todas as potencialidades, fragilidades e necessidades de um determinado espaço territorial, integrando todas as práticas setoriais e temáticas antes utilizadas de forma dispersa, interligando e ponderando, da base para o topo, em busca de objetivos consensuais, capazes de dar coerência a uma estratégia comum para o desenvolvimento interno de um território e de suas relações com outros solidariamente articulados.

Seria, portanto uma prática que funcionaria como um exercício dinâmico de cooperação para a aquisição da capacidade de gerir interesses, algumas vezes conflitantes, como resultado de uma consciência sócio-política, prova da evolução democrática das lideranças locais que alavancam o desenvolvimento da base para o topo.

A ausência, portanto, dessa consciência política, que é característica mais comum em países ou regiões menos desenvolvidas, como a Região Nordeste do Brasil, poderia comprometer o surgimento ou o funcionamento pleno de uma proposta de desenvolvimento local.

3 - DA TEORIA PARA A PRÁTICA

Para que o desenvolvimento ocorra, cabe à iniciativa privada vontade e decisão, gestão de caminhos e reivindicações. Ninguém, nem nenhuma instituição pode substituir esse papel que compete aos agentes produtivos e demais atores sociais. Foi assim que aconteceu nas áreas de sucesso do sul da Itália. Iniciativa voluntária, contudo, depende em grande medida da mentalidade

do empresariado local e varia de acordo com o espaço em que se insere.

Por essa razão, o que parece óbvio não é tão simples de se introduzir na prática. Um caso real é o do setor de redes de dormir, no estado do Ceará. Dentro do Programa Especial de Exportações-PEE, lançado pelo Governo Federal em setembro de 1998, o Banco do Nordeste vem tentando formatar uma série de ações que redundem em real aumento das exportações nordestinas totais que chegaram a representar quase 20% das exportações brasileiras em 1960 e que em 1998 atingiram menos de 8%. Na tentativa de se disseminar a metodologia do programa, cuja principal característica é exatamente o estímulo à iniciativa privada, uma equipe do banco fez visitas a algumas empresas do setor redes de dormir e constatou o grande potencial de venda do produto final no mercado externo, principalmente na Europa³.

Após os primeiros contatos, a equipe do Banco realizou reunião com empresários do setor, localizados na zona urbana de Fortaleza, ocasião em que foi explicitado como o PEE funciona: o setor exportador tradicional ou vocacionado à exportação elege um representante do setor e conjuntamente elaboram um termo referencial que se transforma, após a validação por parte dos membros do setor, em plano de ação em que são apontados os gargalos e principais problemas ou empecilhos encontrados pelo setor para o incremento das exportações. Esse plano é então apresentado aos gerentes temáticos, representantes dos governos estaduais, que tratam, em articulação com órgãos públicos de todas as esferas, de solucionar os problemas apontados.

Outros encontros posteriores foram tentados, mas nunca chegaram a ser efetivamente agendados. Em conversas individuais com representantes do setor, os técnicos do Banco chegaram à conclusão de que, apesar de todos argüírem que tinham interesse em aumentar suas

³ A autora integrou referida equipe

vendas no mercado externo, os integrantes do setor redes de dormir não chegavam a um consenso quanto à escolha do representante. Ficou claro que havia um clima de desconfiança entre aqueles empresários. Alguns recebiam, por exemplo, que após firmado um contrato de venda conjunta ao exterior, um ou alguns fabricantes utilizassem fio de qualidade inferior com o intuito de aumentar lucros.

Apesar de aparentemente irracional, a atitude materializa um caso típico de jogo não-cooperativo em que grupos ou empresas procuram isoladamente seu benefício particular como se existisse uma auto-suficiência.

Em muitas situações, contudo, esta suficiência não parece evidente. No mesmo setor de redes de dormir, existe a carência de uma máquina de fazer tingimento de cores específicas mas a compra do equipamento por uma empresa isolada não justificaria o investimento, considerando que o custo é elevado e que o equipamento ficaria ocioso. O caminho óbvio, mais uma vez, seria a compra coletiva do equipamento que poderia ser utilizado pelos empresários do ramo, repartindo-se o custo de aquisição do equipamento por todos os integrantes do setor (são em número de seis as empresas fabricantes de redes no estado do Ceará que produzem tendo como destino principal o mercado externo). Os próprios empresários reconhecem a importância da compra do equipamento de forma coletiva mas não chegam a um consenso: onde ficaria localizada a máquina? Se fosse em uma das empresas, as outras se sentiriam prejudicadas, se fosse em um local neutro, eles teriam de arcar com um custo adicional. E no financiamento, quem se responsabilizaria pelo pagamento? Quem ofereceria as garantias? Bem, as questões são muitas e o fato é que os empresários não chegam a um consenso.

Outra evidencia da ausência de cooperação que impede a chegada a um ponto comum para que seja possível um contrato entre as partes be-

neficiando a todos é o caso dos fruticultores de Petrolina-PE. Basicamente não há entendimento entre pequenos e grandes produtores naquela região. Os primeiros agem com certo receio e desconfiança com relação aos grandes e estes parecem não acreditar na capacidade empresarial e de modernização do pequeno. Qualquer tentativa de união do setor para atingir um benefício comum parece utópica.

É compreensível que os pequenos produtores tenham receio dos grandes, uma vez que os grandes podem efetivamente tirar os pequenos do mercado, especialmente se produzem a um custo marginal baixo. Assumindo mercados competitivos, firmas (tanto pequenas como grandes) vendem em um ponto onde o preço se iguala ao custo marginal. Para o mercado como um todo é possível que os pequenos que produzem a unidade marginal de produção a um custo marginal elevado, sejam levados a ter prejuízo, ficando apenas os mais eficientes. Os grandes produtores possivelmente operam a um custo marginal mais baixo porque utilizam uma tecnologia de produção diferente da utilizada pelos pequenos e assim podem vender ao consumidor a preços menores. Contudo, é vital a importância da existência dos pequenos fruticultores, não só pela característica de produção familiar e pelos impactos em termos de emprego de mão-de-obra, mas também porque a concentração de poucas grandes empresas neste, como em qualquer setor, é um risco que prejudica a competição, podendo resultar em preços mais elevados ao consumidor.

Muitos outros exemplos reais poderiam ser citados, onde se observa a dificuldade em se chegar a um acordo, mesmo sendo este intuitivamente benéfico para todos. Ou seja, não é tão simples como parece se alcançar um jogo cooperativo entre empresas apesar de conhecidas as vantagens de inserção no processo. Considerando que os indivíduos assim como as empresas agem racionalmente, deve existir do lado dos produtores citados, e de muitos outros não mencionados, argumentos que justifiquem, sob a ótica deles, uma atitude não cooperativa.

Entre as principais vantagens de um comportamento cooperativo entre empresas está a possibilidade de aumento no nível de renda e o relacionamento do tipo principal-principal, e não do tipo agente-principal. Isso sem contar que a cooperação se apresenta como uma boa alternativa para agentes econômicos pulverizados e desorganizados, permite um maior controle da cadeia desde o produtor até o consumidor, além de poder propiciar a criação de uma marca que distinga o produto nos mercados doméstico e mundial (JANK & BIALOSKORSKI, 1994).

O comportamento cooperativo entre empresas deve, assim ser visto como uma estratégia empresarial moderna que tem como principal objetivo atender o mercado e a tomada de decisões para uma atuação efetiva, mas que, apesar dessas conhecidas virtudes, não é fácil de ser implementado no mundo real.

4 - FORMALIZANDO O JOGO COOPERATIVO

A teoria de jogos cooperativos desenvolvida por NASH (1950, 1953) e HARSANYI (1963, 1977) pode ser classificada do seguinte modo: baseada em um ponto referencial, em uma estratégia fixa ou do tipo estratégia variável. A noção de otimalidade de Pareto é vital para a teoria dos jogos cooperativos. Se uma estratégia adotada não é Pareto eficiente, significa que existe uma outra estratégia que coloca todos os empresários de um determinado setor, por exemplo, em melhor situação (ou pelo menos alguns em melhor situação e nenhum em pior situação). É natural portanto, que os empresários persigam uma estratégia que seja Pareto eficiente.

Utilizando um modelo básico, digamos que em determinado setor existam dois “grupos de interesse” cada um formado por uma ou várias empresas do ramo que defendem determinadas estratégias comuns:

Grupo 0

Grupo 1

Cada grupo apontado ($i = 0,1$) possui um “espaço estratégico” $X_i \subset R$ (X_i contido nos reais). Uma estratégia típica seria: $x_i = (x_{i1}, \dots, x_{im}) \in X_i$.

Por exemplo uma estratégia do grupo 0 poderia ser:

x_{01} = variável compra da máquina de tingir;

x_{02} = variável controle de estoques;

A estratégia do grupo 1 seria:

x_{11} = variável compra de insumo de baixo custo/qualidade;

x_{12} = variável desconto promocional para importadores estrangeiros.

O nível de (bem-estar *welfare* dos grupos de interesse) depende da estratégia que cada grupo emprega:

Bem-estar do grupo 0: $U_0(x_0, x_1)$;

Bem-estar do grupo 1: $U_1(x_0, x_1)$;

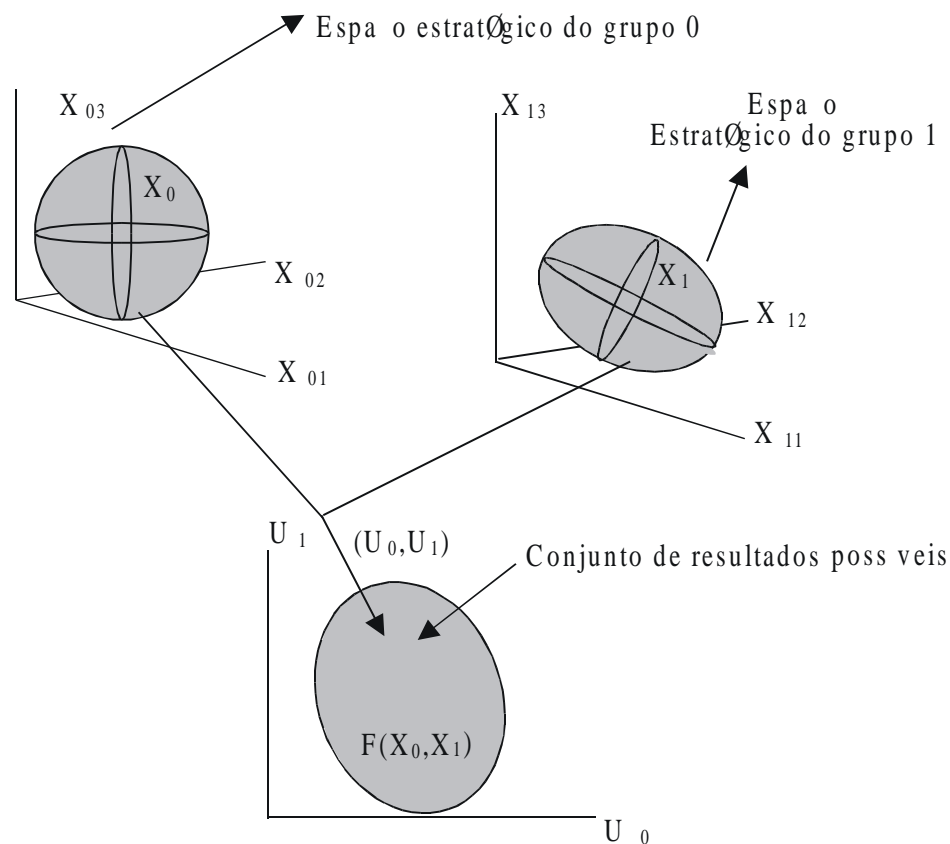
Em outras palavras, poderia ser dito que no nosso *case* do setor redes de dormir, o fato de uma empresa utilizar por exemplo um fio inferior na fiação do produto final poderia comprometer a venda de todas as redes procedentes do Ceará destinadas ao mercado externo e, nesse sentido, o bem-estar de uma empresa não depende unicamente das estratégias por ela empregadas.

As funções U_0 , U_1 , mapeam estratégias no espaço do bem-estar. Assim sendo:

$F(x_0, x_1) = [(U_0(x_0, x_1), U_1(x_0, x_1)) : x_0 \in X_0, x_1 \in X_1]$, representa o conjunto de resultados possíveis que, considerando o pequeno modelo ilustrativo acima, poderia ser representado conforme mostra a FIGURA 1³. Os resultados aqui apresentados poderiam ser generalizados para o caso de $n+1$ grupos de interesse $0,1,\dots,n$.

³ As figuras aqui apresentadas são adaptações baseadas em notas de aula sobre teoria de jogos e medidas de poder político, parte da disciplina “Welfare Economics”, University of Illinois e no artigo publicado pelo American Journal of Agricultural Economics em Agosto/1996, pgs. 745-752.

FIGURA 1
MODELO DA TEORIA DE JOGOS COOPERATIVOS



Um pressuposto básico da teoria de jogos cooperativos é que as empresas podem concordar em que estratégias devem utilizar para firmarem um contrato (BULLOCK,1998).

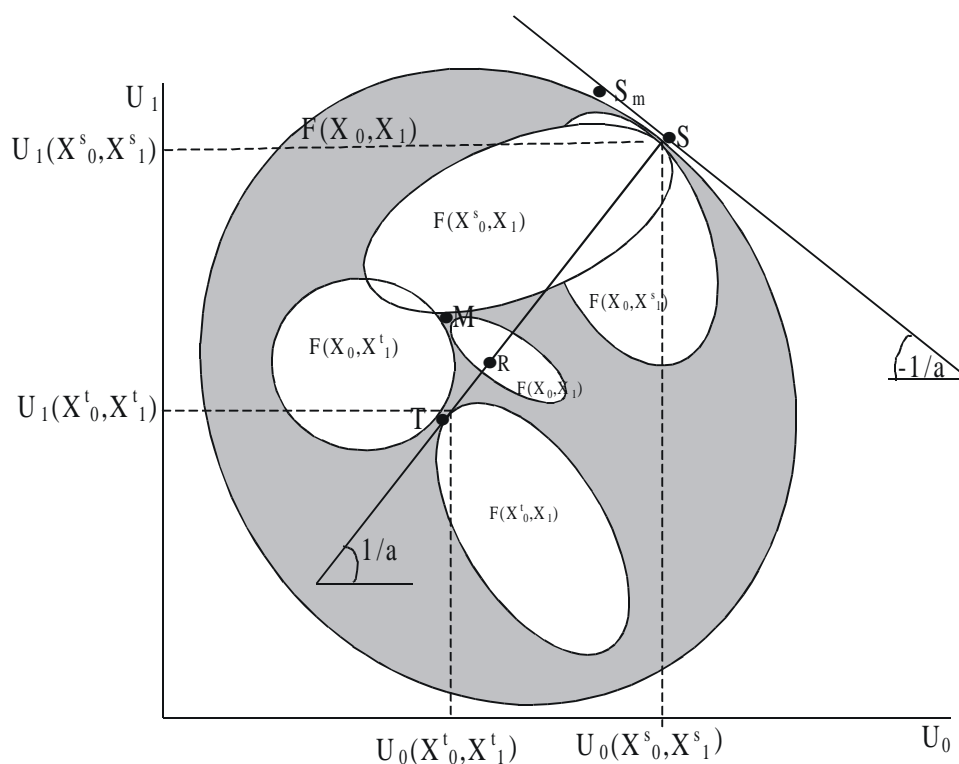
Os jogos baseados em um ponto de referência funcionam da seguinte forma: considere que os agentes componentes dos grupos 0 e 1 possam concordar com um par de estratégias (x_0, x_1) a ser implementado. Nesse caso eles podem avançar em futuras negociações e têm tudo para melhorar o desempenho, pois a concordância indica a maturidade empresarial e a capacidade de compreender a responsabilidade do benefício coletivo.

Contudo, se não chegarem a um acordo, eles independentemente adotarão as estratégias $x_0^t \in X_0$, $x_1^t \in X_1$. Neste caso $T = [U_0(x_0^t, x_1^t), U_1(x_0^t, x_1^t)]$ é o produto do bem-estar ba-

seado nas estratégias x_0^t e x_1^t . Tais estratégias não foram fruto de acordo como se observou, mas mesmo assim representam jogo (ainda que egoísta). Um exemplo de jogo do tipo seria, no caso do setor de redes de dormir, a não aceitação da compra da máquina de tingir ou da contração de financiamento para um embarque de exportação de forma conjunta. O fato de não chegarem a um acordo comum representa um jogo, ou seja, ficar como está não deixa de ser uma estratégia. O ponto T da FIGURA 2 representa este ponto onde o par $(F(x_0, x_1, T))$ representa um jogo do tipo estratégia fixa.

A questão é: dado que o jogo decidido é $(F(x_0, x_1, T))$, em que tipo de estratégias irão os jogadores (grupos) concordar a partir desse ponto? Uma solução para esse jogo $(F(x_0, x_1, T))$ é uma função que associa um único elemento

FIGURA 4
GEOMETRIA DE UM JOGO DE ESTRATÉGIA VARIÁVEL



to, e isso significa que mesmo sem chegar a um acordo, o que foi decidido por cada grupo de forma individual pode ainda chegar a uma solução considerada ótima onde todos ganham, o que seria possivelmente difícil de se atingir na prática, a menos que fossem induzidos a isso verticalmente de forma exógena o que, como a prática mostra, não garantiria o alcance da fronteira de Pareto. Contudo, para um jogo com um ponto estratégico como B abaixo desta linha, o resultado deixa o grupo 0 em situação melhor e o grupo 1 em situação pior.

Para os jogos do tipo estratégia variável, NASH (1953) relaxou a assunção de um ponto estratégico fixo, permitindo que o ponto estratégico fosse determinado endogenamente em um jogo não cooperativo dentro de um jogo cooperativo (FIGURA 4).⁴

⁴ Os ângulos $1/a$ e $-1/a$ são utilizados em trabalhos aplicados para medir a força de grupos políticos utilizando a função de poder político (PPF-Political Power Function).

Um exemplo de jogo não-cooperativo dentro de outro cooperativo seria a ação por parte de instituições governamentais, com a utilização de estratégias incentivadoras à formação de consórcios ou representatividade setorial para se atingir objetivos específicos como por exemplo o aumento das exportações de determinados setores. Firmar um protocolo ou contrato entre membros de um setor que redundaria em benefícios para os participantes como a isenção de um tributo de exportação ou uma promessa de um prêmio de financiamento a juros subsidiados para mercadorias embarcadas de forma conjunta (de outra parte prevendo penalidades para os que não honrassem sua parte do contrato), funcionaria como tal. Uma ação conjunta do tipo entre lideranças locais, o Banco do Nordeste e empresários setoriais levaria naturalmente a uma atitude em direção à cooperação, fazendo com que os que se encontram à margem do processo sejam levados a nele se engajar. Estratégias como estas seriam

não-cooperativas no sentido de constituírem um artifício à iniciativa do setor privado produtor mas que redundariam em estratégia cooperativa uma vez que levariam mais facilmente a um acordo beneficiando os integrantes de setores locais. Conforme mostra a FIGURA 4, mesmo que os grupos não entrassem em acordo comum (ponto M) o governo e outras instituições envolvidas no processo fariam com que, com ações como as mencionadas, os integrantes do setor (ou da cadeia) fossem levados a um ponto R que daria como solução o ponto S, na fronteira de Pareto.

A principal conclusão a que se chega da demonstração emprestada da teoria dos jogos cooperativos para comprovar casos reais é que os agentes se deparam com alternativas de atitudes. As empresas podem tentar entrar em acordo e cooperar de forma conjunta e voluntária com empresários do ramo e da cadeia produtiva. Podem não entrar em acordo e, nesse caso, o jogo definido é o do tipo “salve-se quem puder”. Mesmo assim é possível se alcançar um ótimo de Pareto onde todas as empresas são beneficiadas, desde que haja interferência externa decisiva e na direção certa, o que é difícil de ocorrer na prática. Uma outra forma que se apresenta mais realista seria aquela em que grupos de empresas ou empresas individuais, não chegando a um acordo comum, são incentivadas por instituições que tentam alavancar o processo através de iniciativas de animação, articulação e premiação, induzindo a contratação de um jogo cooperativo.

Tendo como principal pressuposto que o produto do bem-estar resultante do equilíbrio político-econômico esteja na fronteira de Pareto, tais alternativas de atitudes determinam o bem-estar do setor com efeitos de transbordamento para o desenvolvimento local.

5 - SUGESTÕES DE SUSTENTÁCULO À COOPERAÇÃO

Berço da cooperação, as cooperativas são objeto de estudos que mostram as principais causas de problemas financeiros, dissolução ou

falência. CRÚZIO (1998) aponta, como resultado do estudo de caso com a Cooperativa Agropecuária da Região de Casa Branca (Coapecab), no estado de São Paulo, a forma unilateral como as decisões da administração são tomadas como uma das razões para a falência de várias cooperativas Brasileiras. Segundo o autor, isso acirra as relações entre sócios e dirigentes e propicia o conflito de interesse, mesmo entre os próprios sócios.

Observa-se então que falta um ingrediente para juntar, animar, articular ou promover lideranças. A esse respeito BAER & MILES (1999) afirmam, analisando o desenvolvimento econômico ocorrido com os estados do Sul dos Estados Unidos, que as forças de mercado sozinhas não teriam sido capazes de reduzir as disparidades regionais (que duraram quase setenta anos) entre os estados do norte e os estados do sul nos Estados Unidos. E atestam: “*While neoclassical models of growth and wages posit that market forces eventually cause convergence, the evidence for the south indicates that market forces alone did not work to equalize incomes in this case*”. Os autores deixam desse modo transparecer que uma ação indutora pode acelerar o processo de desenvolvimento.

Um fator considerado por REIS (1998) como decisivo para o êxito de muitas ações de sucesso em desenvolvimento local na Comunidade Européia foi o surgimento do Programa LEADER - Ligação entre Ações de Desenvolvimento da Economia Rural -, iniciativa da Comunidade Européia que surgiu como forma de promover o desenvolvimento local no meio rural.

Esse programa tem exercido uma espécie de ação pedagógica, orientadora e motivadora de elãs decisivos para a continuidade do processo. Ou seja, ao invés de funcionar como mero instrumento de financiamento de investimentos materiais, como tantos outros já existentes, sua finalidade primeira é a de apoiar e dinamizar a ligação entre ações de desenvolvimento da economia rural.

Em países da América Latina esse tipo de trabalho se torna ainda mais imprescindível, por estarmos muitas vezes mais distantes da consciência participativa do que a comunidade Européia. Na verdade a prática de trabalho em parcerias demanda maturação e muitos são os fatores que dificultam a concepção e realização de estratégias de desenvolvimento local coerentes. A resistência no sentido de mudança de mentalidade é resultado, não apenas do desconhecimento, mas principalmente do receio e do individualismo. Além de tudo, há um longo processo a ser superado. Daí a necessidade clara de um sustentáculo à cooperação, que pode ocorrer da seguinte forma:

a) **para iniciar empresas no processo:** utilizar o efeito demonstração. Para tanto setores locais que já demonstrem inclinação à ação cooperativa e que possuam chances evidentes de sucesso devem ser os primeiros trabalhados, tornando-se vitrines para disseminar resultados e, desse modo, persuadir novos nichos;

b) **para garantir a continuidade do processo:** firmar contrato ou protocolo que funcionaria como instrumento de incentivo contendo ações a serem observadas pelos participantes e formas expressas de recompensa e punição.

Instituições como o Banco do Nordeste, secretarias estaduais, universidades, representações municipais, postos do SEBRAE e outras podem e devem animar o processo, incrementando tendências já existentes (AMORIM, 1998), montando parcerias, incentivando o associativismo de pequenas empresas, marcando encontros e reuniões explicativas do processo, sugerindo metodologias, estimulando a criação de uma marca de qualidade, acompanhando de perto o desenrolar dos acontecimentos e funcionando assim como alavanca ao necessário processo educativo de se trabalhar em grupo.

Porém, conforme aqui destacado, isso não é o suficiente para levar a inserir-se no processo quem se acha relutante, receoso, e que se fecha à

cooperação, o que é comum em espaços territoriais onde a mentalidade individualista ainda é arraigada. O papel das instituições envolvidas no processo deve ser mais do que educativo e de animação, passando a incluir estímulos implícitos previstos em contrato com os atores envolvidos, a fim propiciar o engajamento. Tais estímulos funcionariam como instrumentos de oxigenação do processo e permitiriam que os compromissos fossem honrados, de forma continuada.

Alguns processos mundiais de desenvolvimento local surgiram por iniciativa e motivação próprias, independentemente de apoios ou de enquadramentos oficiais. Na Europa, motivação e iniciativa para o desenvolvimento local surgiram em alguns casos de agentes, grupos ou populações locais e em outras situações surgiram de associações e movimentos que não sendo “locais”, se preocupavam com essa problemática (CATARINO, 1998).

Conforme já observado, isso depende de mentalidade e cultura e por isso um atalho para superar esses problemas endógenos precisa ser construído e percorrido, uma vez que mudança de mentalidade e cultura não ocorrem facilmente no curto prazo. Em outras palavras, o desenvolvimento local não deve e não pode substituir a gestão pública; deve, sim, haver uma junção de ações cooperativas entre o setor público e o setor privado, onde Estado e sociedade civil são realidades fluidas e entrecruzadas e uma completa o outra. A sociedade não é suficientemente autônoma para mobilizar sozinha o desenvolvimento e, por outro lado, não cabe ao governo apontar o que é necessário para fazer crescer a produção ou aumentar o nível de exportação (como já foi tentado em épocas passadas).

Teoria e prática juntas mostram que somente a “mão visível” do governo pode transformar o desenvolvimento local em um jogo cooperativo e, assim, viável. Para tanto, são necessários exercício de parcerias e a ênfase em programas que complementem e estimulem os

esforços das organizações privadas e objetivem preencher as necessidades e interesses das empresas e comunidades,

ABSTRACT

The objective of this paper is to formalize a model of the cooperation by unifying theory and practice. Using the theory of cooperative games the research gives subsidies for understanding attitudes of non cooperation and suggests measures to reach cooperation. From the Pareto optimum view for cooperation to happen it is necessary that no other strategy makes everybody better of or at least leaves some in a better situation and none in a worse situation. The main conclusion is that agents come across alternatives of attitudes. It is possible to arrive to a Pareto optimum where all the companies benefit since there is an external interference. Another form would be one in those groups of companies or individual companies, even not reaching a common agreement, be motivated by institutions that promote a shortcut to the process through initiatives of coordination, articulation and award, inducing the contract through a cooperative game. The alternatives of attitudes determine the well-being of productive sectors with spill-over effects to local development that may be reached through partnerships with emphasis in programs that complement, stimulate the efforts of private organizations and seek to fill the needs and interests of the companies and communities, in order to transform the local development in a cooperative and possible game.

Key words:

Local Development; Cooperative game, Business Strategy, Brazil's Northeast

6 - BIBLIOGRAFIA CONSULTADA

ALBUQUERQUE, Francisco. **Desenvolvimento econômico local e distribuição do progresso técnico: uma resposta as exigências do ajuste estrutural**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1998.

AMORIM, Mônica Alves. **“Clusters” como estratégia de desenvolvimento industrial no Ceará**. Fortaleza: Banco do Nordeste, 1998.

BAER, Werner, MILES, William R. **The role of the state in united states regional development**. Urbana-Champaign: University of Illinois, 1999.

BULLOCK, David S. Cooperative game theory and the measurement of political power. **American Journal of Agricultural Economics**, Chicago, v. 23 ,n 2, p. 231, 1996.

CATARINO, Acácio. O “Local” em desenvolvimento. **Revista a Rede para o Desenvolvimento Local**, União Européia, Lisboa, v. 1 ,n 25, p. 25 . 1998.

HARSANYI, J.C. Rational behavior and bargaining equilibrium in games and social situations. Cambridge University Press, 1977

_____. A Simplified Bargaining Model for the N-Person Cooperative Game. **Int. Econ. Rev.** v. 4, p.193-220, 1963

JANK, Marcos Sowaya , BIALOSKORRSKI, Siguismundo. **Comércio e Negócios Cooperativos**. Paris: Alliance Cooperative Internationale, 1994.

KENNEDY, P. Lynn, **Game Theory in Multilateral Trade Negotiation**, Vauk Kiel KG, 1995.

LANDES, David S. **What Drives the Wealth of Nations?**. New York: WW. Norton and Company, 1998.

MORTÁGUA, Camilo, Existem ou não práticas de desenvolvimento local no nosso país? **Revista a Rede para o Desenvolvimento Local**, União Européia, v. 12, n.1, p. 46. 1998.

NASH Jr., J. F. The bargaining problem. **Econometrica**, n.18, p. 155-62 may 1950.

_____. Two-person cooperative games. **Econometrica**, 21 (1953): 128-40,

REIS, José. Uma nova política pública: o desenvolvimento local. **Revista a Rede para o Desenvolvimento Local**, União Européia, v. 13, n. , p.15, 1998.

SAXOWSKY, David M., KRAUSE, Joyce H., GUSTAFSON. Cole R. **Export enhancement strategies for small and medium rural and agricultural firms**. Agricultural Economics Report North Dakota State University. n. 405, 1998

Recebido para Publicação em 05.07.1999