

ECONOMIA CRIATIVA,
CULTURA E POLÍTICAS
PÚBLICAS

LEANDRO VALIATI
GUSTAVO MOLLER
ORGANIZADORES

ECONOMIA CRIATIVA,
CULTURA E POLÍTICAS
PÚBLICAS



UNIVERSIDADE
FEDERAL DO RIO
GRANDE DO SUL

Reitor

Rui Vicente Oppermann

Vice-Reitora e Pró-Reitora
de Coordenação Acadêmica

Jane Fraga Tutikian

EDITORA DA UFRGS

Diretor

Alex Niche Teixeira

Conselho Editorial

Álvaro R. C. Merlo

Augusto Jaeger Junior

Enio Passiani

José Rivair Macedo

Lia Levy

Márcia Ivana de Lima e Silva

Naira Maria Balzaretti

Paulo César Ribeiro Gomes

Rafael Brunhara

Tania D. M. Salgado

Alex Niche Teixeira, presidente

Centro de Estudos Internacionais sobre Governo (CEGOV)

Diretor

Marco Cepik

Vice Diretor

Ricardo Augusto Cassel

Conselho Científico CEGOV

Cássio da Silva Calvete, Diogo Joel De-
marco, Fabiano Engelmann, Hélio Henkin,
Leandro Valiati, Lúcia Mury Scalco, Luis
Gustavo Mello Grohmann, Marcelo Soares
Pimenta, Marília Patta Ramos, Vanessa
Marx

Coordenação Coleção Editorial CEGOV

Cláudio José Muller, Gentil Corazza,
Marco Cepik

ECONOMIA CRIATIVA,
CULTURA E POLÍTICAS
PÚBLICAS

LEANDRO VALIATI
GUSTAVO MOLLER
ORGANIZADORES

© dos autores
1ª edição: 2016

Direitos reservados desta edição:
Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Coleção CEGOV Capacidade Estatal e Democracia

Revisão: Alexandre Piffero Spohr

Projeto Gráfico: Joana Oliveira de Oliveira, Liza Bastos Bischoff, Henrique Pigozzo da Silva

Diagramação: Luiza Allgayer, Marina de Moraes Alvarez

Capa: Joana Oliveira de Oliveira

Foto da Capa: Luiza Allgayer, Marina de Moraes Alvarez

Impressão: Gráfica UFRGS

Apoio: Reitoria UFRGS e Editora UFRGS

Os materiais publicados na Coleção CEGOV Capacidade Estatal e Democracia são de exclusiva responsabilidade dos autores. É permitida a reprodução parcial e total dos trabalhos, desde que citada a fonte.

E19 Economia criativa, cultura e políticas públicas [recurso eletrônico] / organizadores Leandro Valiati [e] Gustavo Moller. – Dados eletrônicos. – Porto Alegre: Editora da UFRGS/CEGOV, 2016.

304 p. : pdf

(CEGOV Capacidade Estatal e Democracia)

Inclui figuras, gráficos, quadros e tabelas.

Inclui referências.

1. Economia. 2. Economia criativa. 3. Economia da cultura. 4. Empreendimentos culturais. 6. Indústrias criativas. 7. Cultura - Políticas públicas. I. Valiati, Leandro. II. Moller, Gustavo. III. Série.

CDU 316.7:33

CIP-Brasil. Dados Internacionais de Catalogação na Publicação.
(Jaqueline Trombin– Bibliotecária responsável CRB10/979)

ISBN 978-85-386-0484-6

INDÚSTRIAS CRIATIVAS E DESENVOLVIMENTO: ANÁLISE DAS DIMENSÕES ESTRUTURADORAS

186

LEANDRO VALIATI

Professor e pesquisador de Economia da Cultura na Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Coordenador do grupo de trabalho Economia Criativa, Cultura e Políticas Públicas do Centro de Estudos Internacionais sobre Governo (Cegov) – UFRGS. E-mail: leando.valiati@gmail.com

CAMILA LOHMANN CAUZZI

Assistente de pesquisa no grupo de trabalho Economia Criativa, Cultura e Políticas Públicas do Centro de Estudos Internacionais sobre Governo (Cegov) – UFRGS. E-mail: camilacauzzi@gmail.com.

INTRODUÇÃO

Diversos economistas dedicaram seus estudos à análise do desenvolvimento econômico e de seus fatores de influência. Enquanto alguns consideram crescimento e desenvolvimento econômico conceitos equivalentes, outros acreditam o contrário. Segundo Bresser-Pereira (2008), ambos os termos possuem o mesmo significado, e dizem respeito ao processo de acumulação de capital e incorporação de progresso técnico aos fatores capital e trabalho, levando à elevação da produtividade, dos salários e do padrão de vida da população. Segundo o autor, medidas como variação de renda por habitante nem sempre são suficientes para mensurar desenvolvimento e crescimento econômico, pois nem sempre esse aumento vem acompanhado de transformações estruturais, culturais e institucionais. Esse fenômeno aconteceria nos países que sofrem da *doença holandesa*, que consiste na perpetuação, nos países abundantes em recursos naturais, da especialização em produtos primários, sendo pequena a participação do setor industrial (que, por natureza, é mais produtivo e capaz de levar às transformações estruturais típicas do crescimento).

Schumpeter (1934) é um dos economistas que separam os conceitos de crescimento e desenvolvimento. Ele declara que crescimento econômico acontece quando a população e a renda crescem, mas desenvolvimento não pode ser explicado apenas por esse caminho natural por um fluxo circular. Segundo o autor, desenvolvimento acontece quando há uma mudança espontânea que rompe o equilíbrio prévio e desloca o ciclo para um novo nível. Essas perturbações são resultado de novas combinações de fatores, como novos produtos, novos métodos de produção, novos mercados, novas fontes de oferta ou novas organizações de qualquer indústria, ou seja, elas resultam da inovação nesses diversos âmbitos.

Consideramos, neste capítulo, que diferentes fatores, além da variação da renda, são representativos do nível de desenvolvimento de um país e, portanto, que este pode ser analisado por meio de uma variedade de tipos de indicadores, dependendo de diversas dimensões. No entanto, o que um país subdesenvolvido pode fazer para superar sua condição? Quais são os fatores que catalisam o desenvolvimento econômico?

Na América Latina, os documentos da Cepal de 1949 e 1950 explicitam uma abordagem estrutural para explicar a relação entre países desenvolvidos e subdesenvolvidos. Rodríguez (1981) lembra que a ideia de desenvolvimento econômico da Cepal é baseada em uma configuração de trocas econômicas entre centro e periferia: as economias centrais são aquelas nas quais as novas técnicas de produção são adotadas pioneiramente, enquanto as economias periféricas são aquelas comparavelmente atrasadas nos quesitos de tecnologia e organização.

Nos países periféricos, as novas técnicas de produção são implementadas apenas nas indústrias ligadas à exportação, coexistindo com outros setores subdesenvolvidos. Os tipos de produtos exportados pelos países periféricos – geralmente produtos primários – tendem a ser menos produtivos que os produtos industrializados – que eram a especialidade dos países centrais na época de análise. Dessa forma, havia um grande hiato entre as rendas desses dois grupos de países (RODRÍGUEZ, 1981). Essa abordagem tem relação com a ideia de Bresser-Pereira (2008) sobre desenvolvimento econômico, que tem as mudanças de produtividade como cerne de suas causas.

Gereffi (1995) também ressalta esse fenômeno de divisão internacional do trabalho e das diferenças de produtividade como fator principal das desigualdades entre economias. Segundo o autor, nas décadas de 1950 e 1960, o comércio internacional consistia no fluxo de produtos primários dos países periféricos aos países industrializados, enquanto produtos manufaturados eram exportados por países europeus, os EUA e o Japão – a partir das matrizes locais de suas firmas. Esse fenômeno foi mudando ao longo do tempo, de forma que a organização industrial atual se dá de forma transnacional, estando o processo dividido globalmente pelas diferentes etapas de produção. Os países do terceiro mundo, entretanto, estão em estágios atrasados de desenvolvimento tecnológico, em um ambiente econômico que está constantemente mudando, o que os leva a possuir diferenças significativas de produtividade, quando comparados a países desenvolvidos.

Com o desenvolvimento de novas tecnologias e novas formas de produção, surgiu um novo paradigma: a sociedade pós-industrial. Esse conceito “ênfatisa a centralidade do conhecimento teórico como o eixo ao redor do qual novas tecnologias, crescimento econômico e estratificação da sociedade serão organizados” (BELL, 1973, p. 112). Uma sociedade baseada na informação, portanto, está ligada mais a serviços do que a produtos. Mellander (2009) apresenta diversos autores que analisaram, nos países desenvolvidos, a transição de uma indústria baseada na manufatura para uma indústria baseada nos serviços e, posteriormente, fundamentada no conhecimento – como, por exemplo, Rosenberg e Birdzell (1986) e Mokyr (1990).

Rowthorn e Ramaswamy (1997) tratam o assunto da desindustrialização nos países altamente desenvolvidos como um fenômeno positivo, que acontece por consequência do normal dinamismo industrial dessas economias, e que tende a melhorar os padrões de vida nesses países. Com o aprofundamento do processo de industrialização, os ganhos de produtividade no setor industrial passam, cada vez mais, a depender do aumento de produtividade no setor de serviços, que dependerá de desenvolvimentos em áreas como a de tecnologia de informação, bem como de mudanças na estrutura competitiva desse setor (BAUMOL; BLACKMAN; WOLFF, 1989; ROWTHORN; RAMASWAMY, 1997).

Recentemente, estudos têm analisado o papel das indústrias criativas no desenvolvimento econômico. O Boston Redevelopment Authority (2005, p. 56) define criatividade como “o processo pelos quais novas ideias são geradas, conectadas e transformadas em coisas que são valoradas”, podendo-se traçar um paralelo com a noção de sociedade pós-industrial definida por Bell (1973). De acordo com a Unctad (2012, p. 8), as indústrias criativas utilizam criatividade e capital intelectual como insumos primários, podendo ser consideradas um “conjunto de atividades baseadas em conhecimento, focadas, entre outros, nas artes, que potencialmente gerem receitas de vendas e direitos de propriedade intelectual.” Nesse caso, elas podem condizer com a descrição da relação entre o setor de serviços e o setor industrial apontada por Baumol, Blackman e Wolff (1989) e Rowthorn e Ramaswamy (1997). Dessa forma, de acordo com a Unctad (2012), as indústrias criativas estão no centro do conceito da economia criativa, representando um meio para alcançar desenvolvimento humano e inclusão social no contexto econômico atual.

[A] ideia da economia criativa no mundo desenvolvido chama a atenção para os importantes ativos criativos e ricos recursos culturais que existem em todos os países em desenvolvimento. As indústrias criativas que utilizam esses recursos não somente capacitam os países a contarem suas próprias histórias e projetar suas próprias identidades culturais singulares para si mesmos e para o mundo, mas também proporcionam a esses países uma fonte de crescimento econômico, criação de emprego e maior participação na economia global. (UNCTAD, 2012, p. 10).

Assumindo que a economia criativa é uma alternativa para o desenvolvimento econômico no presente contexto de progresso nas tecnologias de comunicação e de comércio internacional (UNCTAD, 2012), e que economias desenvolvidas têm uma performance mais dinâmica nesse âmbito, em comparação às economias em desenvolvimento, o objetivo deste capítulo é analisar indicadores que se relacionam a diversas dimensões do desenvolvimento econômico baseado na criatividade, de forma a analisar os pontos fracos das economias emergentes, que necessitam de políticas públicas mais consistentes.

Este capítulo cobrirá uma seção de revisão bibliográfica de índices pré-existentes, que procuram comparar e mensurar a economia criativa, de forma a inspirar a análise de indicadores em cada país selecionado, que será feita na seção subsequente. Os indicadores serão divididos em quatro dimensões consideradas importantes para o diagnóstico do ambiente criativo das economias: desenvolvimento socioeconômico, ambiente de negócios, mercado e recursos culturais.

OS ESFORÇOS RECENTES NA MENSURAÇÃO DA ECONOMIA CRIATIVA: INSPIRAÇÃO NOS ÍNDICES

A economia criativa tem se destacado recentemente, dado o crescimento das publicações sobre o tema nos últimos anos. Além da análise da relação entre indústrias criativas e desenvolvimento, muitos autores têm mostrado esforço em desenvolver índices para mensurar a economia criativa, cada um selecionando diferentes variáveis e indicadores para a análise contextual ou potencial desse segmento. Alguns dos exemplos de índices são o Índice Global de Criatividade (elaborado por Richard Florida), o Índice Composto de Economia Criativa e o índice do programa CreativeMed. Os indicadores analisados neste capítulo têm inspiração de fragmentos dessas três mensurações, juntamente com a proposição de outros indicadores que podem ser importantes para analisar as condições de instalação, manutenção e desenvolvimento de atividades e empreendimentos criativos que levem a mudanças reais no âmbito socioeconômico local.

O Índice Global de Criatividade é uma mensuração publicada em relatórios do Instituto Martin Prosperity e tem edições para os anos de 2004, 2011 e 2015. Esse índice é baseado na noção dos 3 T's do desenvolvimento econômico de Richard Florida (2012) (tecnologia, talento e tolerância) e é desenvolvido por esse autor, juntamente com Charlotta Mellander e Karen King, em sua última edição publicada em 2015.

De acordo com Florida, Mellander e King (2015), a tecnologia é importante para aumentar a eficiência e a produtividade nas economias baseadas no conhecimento. Para representar esse fator, Florida, Mellander e King (2015) utilizam dados sobre gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (em percentual do PIB) e o número de solicitações de patentes por milhão de habitantes em cada país.

Outro importante fator para o desenvolvimento econômico, segundo Florida, Mellander e King (2015), são o talento e a criatividade. Os autores do Índice Global de Criatividade combinam a medida tradicional de capital humano (percentual da população de um país na educação terciária) com o percentual de trabalhadores criativos na força de trabalho total de um país: a classe criativa. Os trabalhadores criativos são aqueles ocupados nas áreas da ciência, tecnologia e engenharia; artes, cultura, entretenimento e mídia; administração e negócios; e educação, saúde e direito (FLORIDA, 2012; FLORIDA; MELLANDER; KING, 2015).

O terceiro T do desenvolvimento econômico é a tolerância. Florida (2012) afirma que pessoas talentosas e criativas são atraídas por lugares que são abertos a novas ideias. De acordo com o autor, pessoas talentosas são recursos de fluxo, não de estoque, e tendem a deslocar-se. De fato, lugares receptivos a imigrantes, artis-

tas, homossexuais e boêmios são fortemente correlacionados com locais que apresentam crescimento econômico de alta qualidade (FLORIDA, 2012). Dessa forma, os dois componentes do índice de tolerância apresentados por Florida, Mellander e King. (2015) são: percentual de pessoas que acredita que sua cidade ou área é um bom lugar para minorias raciais ou étnicas e percentual de pessoas que acredita que sua cidade ou área é um bom lugar para homossexuais.

De forma a testar a confiabilidade desse índice, Florida, Mellander e King (2015) analisaram a correlação dos resultados com variáveis como produção econômica, empreendedorismo, competitividade, desenvolvimento humano, urbanização e desigualdade de renda. Todos esses indicadores – exceto desigualdade de renda – tiveram correlação positiva com os resultados do Índice Global de Criatividade. As variáveis com maior correlação foram empreendedorismo, competitividade e desenvolvimento humano.

Harry P. Bowen, Wim Moesen e Leo Sleuwaegen publicaram, em 2006, um relatório no qual desenvolveram o Índice Composto de Economia Criativa. Esse índice mensura a capacidade criativa de uma região em três dimensões: inovação, empreendedorismo e abertura. A maior inovação de Bowen, Moesen e Sleuwaegen (2006) se dá no âmbito da mensuração dos pesos das variáveis, estabelecendo o método de pesos endógenos.

De acordo com Bowen, Moesen e Sleuwaegen (2006), utilizar os mesmos pesos para todas as regiões pode dar viés aos resultados e ocultar prioridades de políticas públicas, que são diferentes em cada região analisada. Os autores, então, apresentam uma alternativa ao método tradicional, estabelecendo diferentes pesos para as mesmas variáveis em cada região, de forma a beneficiar cada uma de acordo com as dimensões em que tem melhor performance. Os autores chamaram essa abordagem de método dos pesos endógenos.

Bowen, Moesen e Sleuwaegen (2006) dividem suas variáveis em três índices: inovação – utilizando dados sobre recursos humanos em ciência e tecnologia, patentes e acesso à Internet –, empreendedorismo – utilizando dados sobre empresas recém estabelecidas, medo de fracasso e capital de risco – e abertura, no qual analisam dados sobre população nascida em países estrangeiros, estudantes estrangeiros e população urbana. Embora as três dimensões sistemáticas desse índice sejam parecidas com a divisão conceitual dos três T's de Florida, Mellander e King (2015), nota-se que há diferença nos indicadores utilizados para mensurar cada uma dessas dimensões.

O CreativeMed, por sua vez, é uma plataforma para análise de regiões mediterrâneas da Europa, desenvolvido pela unidade de pesquisa Econcult da Universidade de Valência (Pau Rausell, Raül Abeledo, Ramón Marrades e Rafael Boix). Esse modelo é baseado na ideia de que o capital cultural e territorial

dessas regiões deveria ser usado de forma a promover bem-estar e prosperidade econômica, em oposição ao uso da análise de recursos financeiros e físicos (CREATIVEMED, 2014a).

A estrutura do modelo do CreativeMed (2014a) consiste em um conjunto de pré-condições, que são indicadores culturais e econômicos analisados individualmente, e três subíndices calculados. Todas essas mensurações são analisadas comparativamente com a média da região mediterrânea, das regiões de referência, do país ao qual a região pertence e da Europa. Os indicadores das pré-condições são estrutura urbana, indústrias semicriativas, trabalhadores em setores culturais e criativos, recursos culturais, nível de educação da população, classe criativa e qualidade das instituições. Os três subíndices do CreativeMed (2014a) são ecossistema socioeconômico translocal, inovação territorial e parceria em escala comunitária.

O subíndice de ecossistema socioeconômico translocal consiste em quatro indicadores: mobilidade urbana, imigrantes qualificados, comércio internacional e turismo. Essa medida pretende analisar as formas de trabalho e negócios que transformam empresas e redes de contatos locais em translocais (CREATIVEMED, 2014a).

O subíndice de parceria em escala comunitária se refere à relação entre diferentes tipos de participantes (como pessoas, setor privado, setor público, etc.) em um contexto local (CREATIVEMED, 2014b). Esse subíndice possui quatro indicadores: participação em associações, confiança nos outros, preocupação quanto às condições de vida das pessoas da região e uso da Internet para propósitos sociais (CREATIVEMED, 2014a).

O terceiro subíndice do CreativeMed (2014a) está relacionado à inovação territorial. Essa mensuração utiliza variáveis de atitude relacionadas ao empreendedorismo e à criatividade, bem como dados sobre inovação regional e população universitária.

As notas nos subíndices, bem como a performance nos indicadores individuais das pré-condições, são classificadas como boas, ruins ou normais. A plataforma, então, gera um diagnóstico dos pontos fracos e fortes de cada região, sugerindo soluções de política pública e outras ações baseadas no perfil de cada região (CREATIVEMED, 2014a).

AS DIMENSÕES DINAMIZADORAS DA ECONOMIA CRIATIVA

Neste capítulo, serão analisados variáveis e indicadores que podem avaliar as diversas dimensões do desenvolvimento da economia criativa em um território. Esses indicadores serão estudados em países selecionados, de forma a diagnosticar

os pontos fortes e fracos de cada economia. A análise será feita por meio de quatro dimensões consideradas importantes para estabelecer um bom ambiente e bons recursos para o desenvolvimento da economia criativa: desenvolvimento socioeconômico, ambiente de negócios, mercado e recursos culturais.

Os países a serem analisados são países latino-americanos e outras economias emergentes – Brasil, China, Colômbia, e Índia – comparados a Canadá, Espanha, Estados Unidos, e Reino Unido, países que possuem histórico de melhor desempenho socioeconômico. Com inspiração na análise da plataforma CreativeMed, serão realizados, neste capítulo, diagnósticos da performance dos países em cada indicador – em comparação com a média calculada entre todos os países selecionados. Serão classificados como de baixa performance aqueles países no qual os resultados representem valor menor ou igual a 75% da média; os países que possuírem resultados entre 75% e 125% da média serão classificados como de performance normal; os países cujos resultados ultrapassarem 125% da média serão considerados países com alta performance (assim como realizado em CreativeMed, 2014a).

A DIMENSÃO DO DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO

O panorama geral de um país é um fator importante para a análise do potencial de sustentação do desenvolvimento econômico que possui. As variáveis selecionadas para analisar a dimensão socioeconômica, neste trabalho, são indicadores contextuais das oportunidades e condições gerais das populações, juntamente a fatores que são especialmente importantes para o desenvolvimento da economia criativa em uma área, como tolerância a imigrantes e homossexuais – como destacado por Florida (2012) – e acesso à Internet, como ressaltado pelo CreativeMed (2014a) e por Bowen, Moesen e Sleuwaegen (2006).

Foram analisados dois indicadores contextuais gerais nos países selecionados: a tradicional medida de crescimento (PIB per capita) e o nível de democracia e liberdade de cada país. Quanto ao PIB per capita, a Tabela 1 explicita as diferenças estruturais entre os países selecionados no ano de 2015: todos os países emergentes possuem baixa performance nesse quesito, em oposição às performances altas de Canadá, Estados Unidos e Reino Unido e ao desempenho normal da Espanha. Dentre os países analisados, o que possui menor PIB per capita é a Índia (US\$ 1581), em contraste com o PIB per capita de US\$ 56 mil dos Estados Unidos, que aparece como o maior.

Tabela 1. Indicadores socioeconômicos e diagnóstico de performance dos países selecionados.

PAÍS	PIB PER CAPITA (US\$ CORRENTES) 2015	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE	DIREITOS POLÍTICOS E LIBERDADE CIVIL	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE
Brasil	8.538,6	Baixa	81	Normal
Canadá	43.248,5	Alta	99	Alta
China	7.924,7	Baixa	16	Baixa
Colômbia	6.056,1	Baixa	63	Normal
Espanha	25.831,6	Normal	95	Normal
EUA	55.836,8	Alta	90	Normal
Índia	1.581,6	Baixa	77	Normal
Reino Unido	43.734,0	Alta	95	Normal
Média	24.094,0	-	77	-

Fonte: Elaboração própria a partir de World Bank (2016a) e Freedom House (2016a).

Outro indicador importante para a análise da dimensão socioeconômica dos territórios consiste no nível de democracia e liberdade, representado, neste capítulo, pela nota agregada publicada no relatório “Freedom In The World” de 2016 (FREEDOM HOUSE, 2016a). A Freedom House é a organização responsável pela elaboração desse relatório, que utiliza metodologia baseada na Declaração Universal de Direitos Humanos. O status final de um país (livre, parcialmente livre ou não livre) deriva da nota agregada que ele recebe em duas mensurações (direitos políticos e liberdade civil), variando de 1 a 100 (FREEDOM HOUSE, 2016a). A mensuração de direitos políticos engloba três categorias: processo eleitoral, pluralismo político e participação e funcionamento do governo. A medida de liberdades civis é um agrupamento de quatro categorias: liberdade de expressão e crença, liberdade de associação, império da lei e autonomia pessoal e direitos individuais (FREEDOM HOUSE, 2016b).

A Tabela 1 aponta as notas de cada país selecionado nesse quesito. Nota-se, em geral, que os países emergentes possuem menos discrepância quanto à média no âmbito dos direitos políticos e liberdade civil, quando comparada com suas performances no PIB per capita. Embora a Índia possua performance muito baixa quanto ao PIB per capita, nota-se que sua performance no âmbito de democracia e liberdade está na média. O país que possui maior discrepância com relação aos demais é a China, que recebeu uma nota de 16, enquanto a Colômbia, segundo pior colocado, recebeu uma nota de 63. O Brasil é o único dos países emergentes selecionados que possui nota acima da média.

Dada a relação entre o desenvolvimento das tecnologias de informação e comunicação e o funcionamento das indústrias criativas (UNCTAD, 2012), é importante analisar-se a situação do acesso a computadores e à Internet nos países. Segundo o National Research Council (2003), as tecnologias de informação podem sustentar práticas criativas nas artes, ciências, design, negócios, educação, entre outros, criando novas formas de produção criativa; os impactos – econômicos, sociais, políticos e culturais – dessas práticas não seriam apenas aproveitados pelas classes mais privilegiadas, mas também pelas classes mais pobres, chegando a países desenvolvidos e também a países emergentes.

A Tabela 2 apresenta o percentual de domicílios com acesso à Internet e o percentual de domicílios que possuem computador em 2014, com dados da União Internacional das Telecomunicações (ITU, 2015). Os resultados mostram que alguns países em desenvolvimento, que possuem performance baixa em relação à média no quesito de PIB per capita, possuem performances menos distantes da média no âmbito das tecnologias de informação e comunicação. Brasil e China, que foram classificados como de baixa performance no quesito do PIB per capita, possuem performance normal no quesito de acesso à Internet (48% e 47,4%, respectivamente). O percentual dos domicílios com acesso à Internet na Índia mostra-se pífio (15,3%), o que pode dificultar o desenvolvimento de novas ideias e novos empreendimentos criativos no contexto atual de organização global da economia.

Tabela 2. Tecnologias de informação e comunicação nos países selecionados - 2014

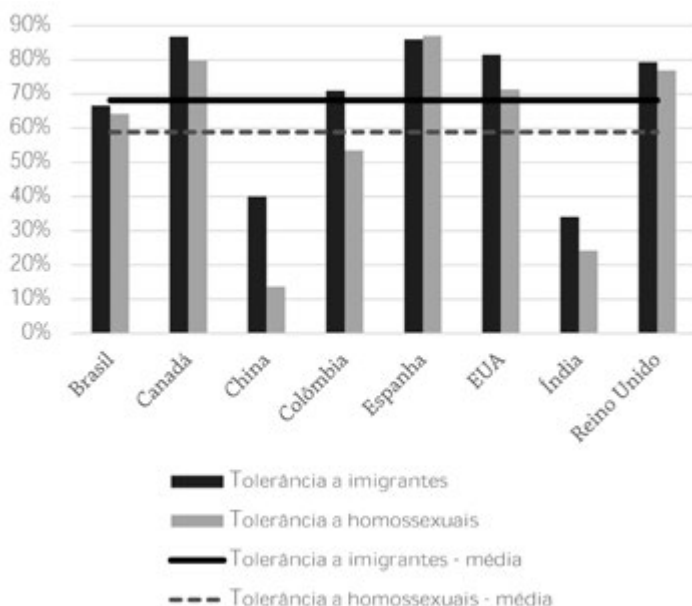
PAÍS	DOMICÍLIOS COM COMPUTADOR (%)	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE	DOMICÍLIOS COM ACESSO À INTERNET (%)	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE
Brasil	52,0	Normal	48,0	Normal
Canadá	87,6	Alta	86,6	Alta
China	46,7	Normal	47,4	Normal
Colômbia	44,5	Baixa	38,0	Baixa
Espanha	74,0	Normal	74,4	Normal
EUA	81,5	Alta	79,6	Alta
Índia	13,0	Baixa	15,3	Baixa
Reino Unido	90,8	Alta	89,9	Alta
Média	61,3	-	59,9	-

Fonte: Elaboração própria a partir de ITU (2015)

Nota: Dados referentes ao ano de 2014.

Como ressaltado por Florida (2012), a mensuração de tolerância a imigrantes e homossexuais é uma forma de analisar a receptividade da população de um território a diferentes costumes e culturas, tendo relação com a migração de trabalhadores criativos para regiões que possuem boa performance nesses indicadores. As mensurações de tolerância a imigrantes e homossexuais foram retiradas da pesquisa mundial de opinião realizada pela Gallup e correspondem ao percentual de pessoas que responderam que consideram sua região ou área um bom lugar para cada um desses grupos (PORTER; STERN; GREEN, 2015).

Gráfico 1. Tolerância a imigrantes e a homossexuais nos países selecionados



Fonte: Elaboração própria a partir de Porter, Stern e Green (2015).

No Gráfico 1, pode-se notar que a maioria dos países possuem maior tolerância a imigrantes do que a homossexuais – exceto a Espanha, que possui valores de alta tolerância muito próximos para os dois quesitos. Dentre os países analisados, os que possuem menor tolerância são Índia e China. O Brasil possui tolerância a homossexuais acima da média e tolerância a imigrantes abaixo da média; o contrário acontece com a Colômbia. Em uma análise geral, os quatro países emergentes analisados possuem menor tolerância do que os países com maior PIB per capita.

A DIMENSÃO DO AMBIENTE DE NEGÓCIOS

A dimensão de ambiente de negócios se refere às condições de um país para hospedar novos empreendimentos e inovações de produtos e serviços de diversos tipos. Nesse âmbito, foram escolhidos três indicadores: solicitações de patentes, gasto em pesquisa e desenvolvimento e facilidade em obter crédito. A variável de solicitação de patentes pode demonstrar o que cada país previamente conquistou na área da inovação, enquanto gasto em pesquisa e desenvolvimento representa o potencial de inovação de um país. A facilidade em obter crédito é um fator importante para que ideias se tornem resultados inovadores concretos e, conseqüentemente, realizem perturbações no ciclo natural e levem ao desenvolvimento econômico (SCHUMPETER, 1934).

A Tabela 3 apresenta dados do Banco Mundial sobre gastos com pesquisa e desenvolvimento (P&D), em percentual do PIB, no ano de 2012,¹ e de requisições de patentes, por milhão de habitantes, no ano de 2014. A ponderação pelo PIB e pela quantidade de habitantes² permite adaptar os indicadores aos diferentes contextos econômicos e populacionais dos países selecionados. Nota-se que, enquanto a performance do Brasil é normal em gastos com P&D (1,2% do PIB), o número de requerimentos de patentes dos residentes possui performance baixa (22,6 para cada milhão de habitantes); o mesmo ocorre com Canadá e Espanha, o que pode sugerir um hiato entre o dispêndio de recursos para fomentar a inovação e o real resultado desse esforço nesses países. A China mostra-se como o país emergente com a melhor performance nesses dois quesitos, tendo gasto 1,7% de seu PIB com P&D e possuindo 587,2 solicitações de patentes feitas por residentes a cada um milhão de habitantes, mesmo sendo o país mais populoso do mundo – o que ressalta o grande número absoluto de requerimentos. O país com maior percentual do PIB gasto em P&D e com maior requerimento de patentes são os Estados Unidos, tendo investido 2,8% do PIB em 2012 e realizado 894,1 solicitações de patentes, por milhão de habitantes, em 2014. Colômbia e Índia se destacam pelo baixo percentual de seus PIBs gastos em P&D (0,2% e 0,9%, respectivamente), o que se reflete na baixíssima taxa de requerimento de patentes (5,4 e 9,3, respectivamente).

(1) Exceto o da Índia, que se refere ao ano de 2011, dada a falta de disponibilidade de informação para 2012 na base do Banco Mundial.

(2) O número de requerimento de patentes foi dividido pela população de cada país em 2014, com informações da base de dados do Banco Mundial (WORLD BANK, 2016a).

Tabela 3. Indicadores de ambiente de negócios e análise de performance nos países selecionados

PAÍS	GASTO EM P&D (% DO PIB)*	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE	SOLICITAÇÕES DE PATENTES POR MILHÃO DE HABITANTES**	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE
Brasil	1,2	Normal	22,6	Baixa
Canadá	1,7	Normal	118,1	Baixa
China	1,9	Alta	587,2	Alta
Colômbia	0,2	Baixa	5,4	Baixa
Espanha	1,3	Normal	63,5	Baixa
EUA	2,8	Alta	894,1	Alta
Índia	0,8	Baixa	9,3	Baixa
Reino Unido	1,6	Normal	235,4	Normal
Média	1,4	-	242	-

Fonte: Elaboração própria a partir de World Bank (2016a).

Notas: * Dados referentes ao ano de 2012, exceto Índia, que se refere a 2011. ** Dados referentes ao ano de 2014.

Tabela 4. Facilidade em obter crédito nos países selecionados (2015)

PAÍS	POSIÇÃO NO RANKING	DISTANCIA DA FRONTEIRA	ÍNDICE DE EFICIÊNCIA DOS DIREITOS LEGAIS (0-12)	ÍNDICE DE ALCANCE DAS INFORMAÇÕES DE CRÉDITO (0-8)	COBERTURA DE ÓRGÃOS DE REGISTRO PRIVADOS (% DE ADULTOS)	COBERTURA DE ÓRGÃOS DE REGISTRO PÚBLICOS (% DE ADULTOS)
Brasil	97	45	2	7	55,1	79
Canadá	7	85	9	8	0	100
China	79	50	4	6	89,5	0
Colômbia	2	95	12	7	0	88,7
Espanha	59	60	5	7	49,8	14,1
EUA	2	95	11	8	0	100
Índia	42	65	6	7	0	22
Reino Unido	19	75	7	8	0	100

Fonte: Elaboração própria a partir de World Bank (2016c).

A terceira variável analisada nessa dimensão está relacionada à obtenção de crédito nos diferentes países. Os valores utilizados para análise foram retirados da base de dados do “Doing Business”, projeto do Banco Mundial que analisa a regulação empresarial ao redor do mundo e que possui dados sobre os processos de abertura de negócios, de registro de propriedade, de pagamento de impostos, entre outros (WORLD BANK, 2016b).

Obtenção de crédito é o índice do “Doing Business” que será analisado na dimensão de ambiente de negócios deste capítulo. A Tabela 4 apresenta as medidas do projeto “Doing Business”, de acordo com as quatro categorias avaliadas (eficiência dos direitos legais, alcance das informações de crédito, cobertura de órgãos de registro privados e cobertura de órgãos de registro públicos), bem como a distância da fronteira e a posição no ranking do relatório. A distância da fronteira é a distância a que cada país está da melhor nota, ou seja, quanto mais próximo de 100, mais próximo o país está da melhor nota (WORLD BANK, 2016). Dentre os países emergentes analisados, a Colômbia é o que se destaca como melhor local para se obter crédito, possuindo uma distância da fronteira igual à dos Estados Unidos, e ocupando, conjuntamente, a segunda posição no ranking. Brasil e China possuem as piores notas gerais, dado o baixo índice de eficiência dos direitos legais, sendo o Brasil o país que está na pior posição entre os analisados. A Espanha possui uma nota relativamente baixa, quando comparada com a performance dos outros países desenvolvidos.

A DIMENSÃO MERCADOLÓGICA

Para que se analise o ambiente criativo de um país, é importante que se investigue suas condições econômicas e institucionais para receber empreendimentos criativos, de forma a sustentá-los e desenvolvê-los. A investigação do mercado criativo, neste capítulo, será feita por meio de variáveis potenciais – educação e capital humano – e também por meio de variáveis de resultado econômico associadas à economia criativa.

A Tabela 5 apresenta o percentual da população acima de 25 anos de idade que possuía ensino terciário completo ou incompleto em 2010, nos países selecionados. Os dados foram retirados de Barro e Lee (2013), que utilizam a definição da Unesco (2012) para educação terciária, que consiste na educação acadêmica (graduações, mestrados, doutorados), bem como em cursos tecnológicos e profis-

sionalizantes. Dessa forma, essa medida agrupa as pessoas com educação superior – medida tradicional de capital humano (BECKER, 1993) – e a população universitária, assim como utilizado na metodologia do CreativeMed (2014a).

Tabela 5. Indicadores mercadológicos relacionados à qualidade da educação nos países selecionados

PAÍS	EDUCAÇÃO TERCIÁRIA COMPLETA OU INCOMPLETA (%)*	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE	UNIVERSIDADES QUE APARECEM EM RANKINGS GLOBAIS, POR MILHÃO DE HABITANTES**	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE
Brasil	11,3	Baixa	0,11	Baixa
Canadá	47,7	Alta	0,73	Alta
China	3,6	Baixa	0,03	Baixa
Colômbia	19,8	Normal	0,19	Baixa
Índia	9,1	Baixa	0,01	Baixa
Espanha	25,7	Normal	0,41	Normal
Reino Unido	28,3	Normal	1,15	Alta
EUA	57,3	Alta	0,57	Normal
Média	25,3	-	0,40	-

Fonte: Elaboração própria a partir de Barro e Lee (2013) e Porter, Stern e Green (2015).

Notas: *Dados se referem ao ano de 2010. **Dados do Índice de Progresso Social do ano de 2015.

A partir da Tabela 5, conclui-se que todos os países com baixa performance no PIB per capita (países emergentes) possuem baixa taxa de educação terciária completa e incompleta, possuindo valores muito abaixo da média – especialmente a China e a Índia (3,6% e 9,1%, respectivamente). Espanha e Reino Unido possuem performances muito próximas da média, enquanto Canadá e EUA destacam-se com 47,7% e 57,3%, respectivamente, de sua população adulta no nível de educação terciária.

Outro dado a ser analisado, para o estudo da dimensão mercadológica da economia criativa, se refere à qualidade da educação terciária. Segundo Marco-Serrano, Rausell-Koster e Abeledo-Sanchis (2014), as universidades não são apenas locais de geração de capital humano e tecnologia, mas também centros de disseminação de certos estilos de vida e de criação de demanda, ajudando a formar pessoas capazes de trabalhar nas indústrias culturais e criativas. O indicador utilizado para essa análise foi retirado da base de dados do Índice de Progresso Social de 2015 e corresponde ao número de universidades de cada país que aparecem em qualquer desses três rankings internacionais: Times Higher Education World University Ranking, QS World University Rankings, e Academic Ranking of World Universities (PORTER; STERN; GREEN, 2015). De modo a adaptar os resultados ao contexto econômico e populacional de cada país, esse indicador é mostrado como número de universidades por milhão de habitantes.³

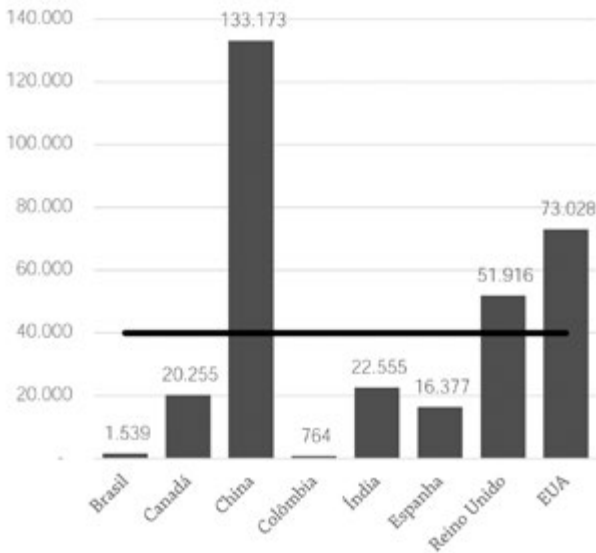
De acordo com a Tabela 5, os países desenvolvidos selecionados possuem maior taxa de universidades reconhecidas internacionalmente, com destaque para o Reino Unido, com 1,15 universidades reconhecidas por milhão de habitantes. Brasil, China e Índia possuem performance baixa não apenas na proporção de adultos na educação terciária, como também na taxa de universidades reconhecidas, representando valores de 0,11, 0,03 e 0,01, respectivamente. Este pode ser um indicador de baixo potencial de crescimento da inovação e da produtividade nesses países.

Um dos indicadores do âmbito de resultado da dimensão mercadológica é a exportação de bens e serviços criativos de cada país. Os dados foram extraídos da base da Unctad e se referem ao ano de 2011. Essa variável de produto pode mostrar o tamanho das indústrias criativas já estabelecidas em cada país, podendo ser um indicador do que cada economia já conquistou até então no âmbito da atividade econômica criativa. O Gráfico 2 explicita que a China possui liderança absoluta entre os países analisados, tendo exportado US\$ 133 bilhões de bens e serviços criativos em 2011. Os Estados Unidos são o segundo país com maior valor de exportações dentre os analisados (US\$ 73 bilhões), seguido pelo Reino Unido (US\$ 52 bilhões). Espanha e Canadá não possuem performance significa-

(3) Os dados populacionais foram extraídos da base de dados do Banco Mundial (WORLD BANK, 2016a) e se referem ao ano de 2014.

tiva nas exportações de bens e serviços criativos, possuindo valores menores do que a Índia. Brasil e Colômbia possuem baixa performance nesse quesito, tendo exportado apenas US\$ 1,5 bilhões e US\$ 764 milhões, respectivamente.

Gráfico 2. Exportações de bens e serviços criativos dos países selecionados (em US\$ milhões correntes) – 2011



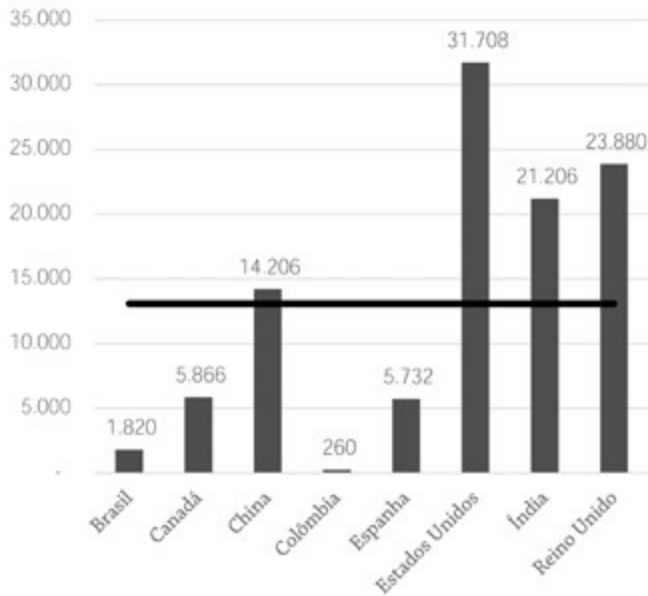
Fonte: Elaboração própria a partir de Unctad (2016a, 2016b).

É importante analisar não apenas as exportações brutas desses bens e serviços, mas também o valor adicionado que cada país efetivamente realiza na cadeia global de valor do segmento criativo. Gereffi et al. (2001) ressalta essa importância no contexto geral de comércio internacional na economia globalizada, que realiza divisões de partes do processo produtivo entre diversos lugares do mundo, por meio de empresas multinacionais, contratos e acordos. Para analisar as cadeias globais de valor, foi criado o TiVA (Trade in Value Added),⁴ um conjunto de estatísticas que mensuram quanto cada país adicionou de valor nos bens e serviços que circulam no comércio internacional (OECD, 2015a). O Gráfico 3 apresenta o valor adicionado domesticamente nos produtos exportados pelos países em 2011. Dada a limitação estatística, foi escolhido, para analisar esse quesito, o grupo Outros Serviços Comunitários, Sociais e Pessoais. Esse grupo engloba atividades de recreação, atividades culturais e atividades esportivas (ci-

(4) Comércio Internacional em Valor Adicionado, em uma tradução livre para português.

nema, rádio, televisão, entretenimento, jornalismo, livrarias, arquivos, museus, esportes, recreação); atividades de organizações e sociedades; atividades de saneamento; e outros serviços de atividades (OECD, 2015b; UNITED NATIONS STATISTICAL DIVISION, 2016).

Gráfico 3. Valor adicionado nas exportações da categoria de Outros Serviços Comunitários, Sociais e Pessoais nos países selecionados (em US\$ milhões)



Fonte: Elaboração própria a partir de OECD (2016) (TiVA).

Embora alguns dos itens adicionados nessa categoria não estejam relacionados à economia criativa (dada a impossibilidade de desagregação desses grupos), a variável pode ser usada para fazer uma análise comparada entre os países. Nota-se que, nessas atividades, os Estados Unidos, a Índia e o Reino Unido possuem os valores adicionados mais altos entre os países selecionados, representando valores de US\$ 32 bilhões, US\$ 24 bilhões e US\$ 21 bilhões, respectivamente (Gráfico 3). A Colômbia e o Brasil, assim como na análise comparada das exportações de bens e serviços criativos, possuem as duas piores performances, adicionando apenas US\$ 1,82 bilhões e US\$ 260 milhões nos produtos que exportam nessa categoria, respectivamente. Canadá e Espanha, de forma similar aos seus comportamentos no quesito de exportações, possuem valores abaixo da média em valor adicionado nos produtos exportados. A China, que possui grande hegemonia no âmbito das exportações brutas das indústrias criativas, mostra-se

muito menos significativa na quantidade de valor que adiciona nos produtos que exporta, no grupo de análise selecionado.

A DIMENSÃO DOS RECURSOS CULTURAIS

Dada a importância dos recursos culturais como base do desenvolvimento da economia criativa (CREATIVEMED, 2014a; UNCTAD, 2012), dois indicadores foram escolhidos para compor a análise dessa dimensão nos países selecionados: número de denominações de origem protegida (DOP) e de indicações geográficas protegidas (IGP) e número de patrimônios culturais. Acredita-se que essas variáveis possam caracterizar o estoque cultural que cada país possui, representando um insumo que pode ser meio realizador ou catalisador de novos bens, serviços e processos criativos – bem como de desenvolvimento econômico e social.

Tabela 6. Indicadores de recursos culturais e diagnóstico de desempenho nos países selecionados

PAÍS	PATRIMÔNIOS CULTURAIS*	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE	DOP E IGP, POR MILHÃO DE HABITANTES	DIAGNÓSTICO DE PERFORMANCE
Brasil	12	Baixa	0,24	Baixa
Canadá	8	Baixa	0,70	Baixa
China	38	Alta	2,13	Alta
Colômbia	6	Baixa	0,46	Baixa
Espanha	41	Alta	4,05	Alta
EUA	11	Baixa	0,74	Baixa
Índia	25	Normal	0,20	Baixa
Reino Unido	25	Normal	0,87	Normal
Média	20,8	-	1,17	-

Fonte: World Heritage Centre (2016); Inpi (2015, 2016) (Brasil); Canadian Intellectual Property Office (2013) (Canadá); Trademark Office (2016) (China); Superintendencia de Industria y Comercio (2016) (Colômbia); European Commission (2016) (União Europeia); TTB (2016) (EUA); CGPDTM (2016) (Índia).

Nota: *Números referentes aos registros até o dia 10 de maio de 2016, última data de acesso à lista.

A Unctad (2012) ressalta que a propriedade intelectual é considerada um elemento muito importante para o desenvolvimento da economia criativa. Leis de direitos autorais e indicações geográficas e apelações de origem são exemplos de direitos de propriedade intelectual relacionados à economia criativa. De acordo com a Unctad (2012), a denominação geográfica possui uma ligação com o meio cultural de produção e dos estilos de vida. Indicações geográficas, portanto, podem ser um indicativo de tradições culturais e modos de produção que são característicos de um território e que possuem potencial econômico já explorado. Dada a falta de uma base de dados integrada, que possua informações de todos os países selecionados, cada informação foi retirada de instituições oficiais locais, representando a soma de denominações de origem protegidas e de indicações geográficas protegidas locais registradas em cada país. A soma dessas duas formas de proteção de propriedade intelectual foi dividida pela população de cada país, de forma a melhor contextualizar a realidade de cada economia.

Segundo a Tabela 6, Brasil, Canadá, Colômbia e EUA possuem baixa taxa de registros de indicações geográficas e denominações de origem. A Espanha se destaca como o país com mais registros entre os analisados, possuindo 4,05 registros por milhão de habitantes, enquanto o segundo maior – a China – possui 2,13.

O número de locais culturais é baseado na lista da Unesco de patrimônios culturais da humanidade. Esse indicador pode assinalar um potencial para ganhos econômicos na área de turismo e impulsionar outras externalidades positivas que estão relacionadas à presença de um patrimônio cultural em um território. Segundo o World Heritage Centre (2015), patrimônio cultural se refere a monumentos, grupos de edifícios e locais que são considerados de marcante valor universal para a ciência, arte ou história. O conceito de marcante valor universal, de acordo com o World Heritage Centre (2015) consiste em “significância cultural e/ou natural que é tão excepcional que transcende as fronteiras nacionais e que é de importância comum para as gerações presentes e futuras de toda a humanidade” (WORLD HERITAGE CENTRE, 2015, p. 11).

A Tabela 6 explicita que os dois países com mais patrimônios culturais são China e Espanha os mesmos que possuem o maior número de registros de indicações geográficas. Índia e Reino Unido possuem 25 patrimônios; o Brasil possui 12. É importante ressaltar que a análise desses indicadores não sugere que alguns países possuem menor valor cultural do que outros, mas podem ser um indicativo de que há baixo investimento para promover e consolidar a cultura como um ativo econômico que gera desenvolvimento nesses países.

CONCLUSÃO

Existem diversas teorias sobre desenvolvimento econômico e seus fatores catalisadores. Um modelo amplo de análise do desenvolvimento baseado nas indústrias criativas, inspirado em fragmentos de diversas teorias de desenvolvimento e de diversos modelos de economia criativa, foi utilizado, neste capítulo, para analisar algumas dimensões relevantes, por meio de indicadores gráficos e textuais.

Com a mudança de paradigma de desenvolvimento econômico ao longo do tempo, as características e os fatores que definem o subdesenvolvimento se tornaram mais complexas. Pode-se dizer que o modelo da Cepal de centro e periferia (RODRÍGUEZ, 1981) ganhou uma nova denotação na nova economia, ao passo em que a informação e a criatividade ganharam importância na sociedade pós-industrial (BELL, 1973). As novas organizações da produção mundial explicitam essas mudanças (BAUMOL; BLACKMAN; WOLFF, 1989; ROWTHORN; RAMASWAMY, 1997). Entretanto, há alguns fatores que têm sido obstáculos para as economias periféricas desde os paradigmas precedentes da economia e que ainda não foram superados.

Os resultados desse esforço inicial de análise de indicadores podem mostrar as necessidades de política pública em diversos aspectos nas economias emergentes, podendo ser um instrumento para análises posteriores mais profundas, quando aplicado ao estudo de outros países, regiões, cidades ou outras delimitações territoriais. Essa análise também pode ser um fundamento para uma plataforma de sugestões de políticas públicas, que podem levar as economias emergentes a um caminho de desenvolvimento baseado em sua criatividade e seus recursos culturais, diminuindo suas desigualdades e promovendo melhorias nos padrões de vida.

206

REFERÊNCIAS

BARRO, R. J.; LEE, J. W. A new data set of educational attainment in the world, 1950–2010. **Journal of Development Economics**, v. 104, p.184-198, 2013.

BAUMOL, W. J.; BLACKMAN, S. A. B.; WOLFF, E. N. **Productivity and American leadership: the long view**. Cambridge, MA: MIT press, 1989.

BECKER, G. S. **Human capital: a theoretical and empirical analysis, with special reference to education**. Chicago: University of Chicago Press, 1993.

BELL, D. **The coming of post-industrial society: A venture in social forecasting**. Nova York: Basic Books, 1973.

BOSTON REDEVELOPMENT AUTHORITY/RESEARCH DIVISION. **Boston's creative economy**. [S.l.]: Boston Redevelopment Authority, 2005. Disponível em: <<http://www.bostonredevelopmentauthority.org/getattachment/34534358-012d-4cb5-ada2-97a029761028>>. Acesso em: 10 maio 2016.

BOWEN, H.; MOESEN, W.; SLEUWAEGEN, L. A composite index of the creative economy with application to regional best practices. **Vlerick Leuven Gent Management School Working Paper Series**. Leuven: Vlerick Leuven Gent Management School, 2006. Disponível em: <<http://EconPapers.repec.org/RePEc:vlg:vlgwps:2006-31>>. Acesso em: 2 abr. 2016.

BRESSER-PEREIRA, L. C. **Crescimento e desenvolvimento econômico**: notas para uso em curso de desenvolvimento econômico na Escola de Economia de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas. [S.l.], 2008. Disponível em: <<http://www.bresserpereira.org.br/Papers/2007/07.22.CrescimentoDesenvolvimento.Junho19.2008.pdf>>. Acesso em: 20 jul. 2016.

CANADIAN INTELLECTUAL PROPERTY OFFICE. **List of geographical indications for wines and spirits**, [S.l.], 2013. Disponível em: <<http://www.ic.gc.ca/cipo/list-giws.nsf/gimenu-eng?readform&sort=region&order=CA>>. Acesso em: 20 jun. 2016.

CONTROLLER GENERAL OF PATENTS DESIGNS AND TRADEMARKS (CGPDTM). **State wise registration details of G.I. applications**: 15th September, 2003 – till date. Chennai: CGPDTM, 2016. Disponível em: <http://ipindia.nic.in/girindia/treasures_protected/registered_GI_13June2016.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2016.

CREATIVEMED. **Toolkit platform for political recommendations**. [S.l.]: MED Programme, 2014a. Disponível em: <<http://www.creativemed.eu/images/pdf/CreativeMedToolkitcomplet.pdf>>. Acesso em: 20 out. 2015.

_____. **Green Paper**: The Creative MED model for smart specialisation. [S.l.]: MED Programme, 2014b. Disponível em: <<http://www.creativemed.eu/images/pdf/CreativeMEDGreenPaper.pdf>>. Acesso em: 14 jan. 2016.

EUROPEAN COMMISSION. **Agriculture and rural development**: DOOR. 2016. Página web. Disponível em: <<http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door/list.html?locale=en>>. Acesso em: 3 mai. 2016.

FLORIDA, R.; MELLANDER, C.; KING, K. **Global Creativity Index 2015**. Toronto: Martin Prosperity Institute, 2015.

FLORIDA, R. **The rise of the creative class, revisited**. New York: Basic Books, 2012.

FREEDOM HOUSE. **Freedom in the world 2016**: Anxious dictators, wavering democracies: global freedom under pressure. Washington: Freedom House, 2016a. Disponível em: <https://freedomhouse.org/sites/default/files/FH_FITW_Report_2016.pdf>. Acesso em: 11 maio 2016.

_____. **Methodology:** freedom in the world 2016. [S.l.] 2016b. Disponível em: <<https://freedomhouse.org/report/freedom-world-2016/methodology>>. Acesso em: 11 maio 2016.

GEREFFI, G. et al. Introduction: globalisation, value chains and development. **IDS Bulletin**, v. 32, n. 3. Brighton, U.K.: Institute of Development Studies, 2001.

GEREFFI, G. Global production systems and Third World development. In: STALLINGS, B. (Ed.). **Global change, regional response:** The new international context of development. Cambridge: Cambridge University Press, 1995. p. 100-142.

INSTITUTO NACIONAL DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL (INPI). **Denominações de origem reconhecidas.** [S.l.]: Inpi, 2015. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/indicacao-geografica/arquivos/LISTACOMASDENOMINAESDEORIGEMCONCEDIDAS01092015.pdf>>. Acesso em: 15 jul. 2016.

_____. **Indicações de procedência reconhecidas.** [S.l.]: Inpi, 2016. Disponível em: <<http://www.inpi.gov.br/menu-servicos/arquivos-dicig/LISTACOMASINDICAESDEPROCEDNCIACONCEDIDAS19072016.pdf>>. Acesso em: 25 jul. 2016.

INTERNATIONAL TELECOMMUNICATION UNION (ITU). **Measuring the information society report.** Geneva: ITU, 2015.

MARCO-SERRANO, F.; RAUSELL-KOSTER, P.; ABELEDO-SANCHIS, R. Economic development and the creative industries: a tale of causality. **Creative Industries Journal**. v. 7, n. 2, p. 81-91, 2014.

MELLANDER, C. Creative and knowledge industries: an occupational distribution approach. **Economic Development Quarterly**, v. 23, n. 4, p. 294-305, 2009.

MOKYR, J. **The lever of riches:** Technological creativity and economic progress. New York: Oxford University Press, 1990.

NATIONAL RESEARCH COUNCIL. **Beyond productivity:** information, technology, innovation, and creativity. Washington, DC: The National Academies Press, 2003.

ORGANIZATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD). **Industry breakdown for the 2015 Trade in Value Added (TiVA) indicators.** Paris: OECD, 2015b. Disponível em: <http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA_2015_Industry_List.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2016.

_____. **TiVA 2015 indicators - definitions.** Paris: OECD, 2015a. Disponível em: <http://www.oecd.org/sti/ind/tiva/TiVA_2015_Indicators_Definitions.pdf>. Acesso em 20 jul. 2016.

_____. **Trade in Value Added (TiVA)** – October 2015. 2016. Página web. Disponível em: <<https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=66237>>. Acesso em: 20 jul. 2016.

PORTER, M. E.; STERN, S.; GREEN, M. **Social Progress Index 2015.** Washington,

DC: Social Progress Imperative, 2015. Disponível em: <http://www.socialprogressimperative.org/system/resources/W1siZiIsIjIwMTUvMDUvMDcsiZiIsIjIwMTUvMD4L-zlwMTVfU09DSUFMX1BST0dSRVNTX01OREVYX0ZJTkFMZJTkFMLnBk/2015%20SOCIAL%20PROGRESS%20INDEX_FINAL.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2016.

RODRÍGUEZ, O. **Teoria do subdesenvolvimento da CEPAL**. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1981.

ROSENBERG, N.; BIRDZELL, L. **How the west grew rich**. New York: Basic Books, 1986.

ROWTHORN, R.; RAMASWAMY, R. Deindustrialization: causes and implications. **Working Paper**. Washington, DC: International Monetary Fund, 1997.

SCHUMPETER, J. A. **The theory of economic development**: an inquiry into profits, capital, credit, interest and the business cycle. Cambridge: Harvard University Press, 1934.

SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. **Productos com Denominación de Origen**. [S.l.]: 2016. Disponível em: <<http://www.sic.gov.co/drupal/productos-con-denominacion-de-origen>>. Acesso em: 25 jul. 2016.

THE ALCOHOL AND TOBACCO TAX AND TRADE BUREAU (TTB). **Alcohol and Tobacco Tax and Trade Bureau**. U.S. Department of the Treasury. Washington, DC: TTB, 2016. Disponível em: <https://www.ttb.gov/appellation/us_by_ava.pdf>. Acesso em: 25 jul. 2016.

TRADEMARK OFFICE. **Annual development report on China's trademark strategy 2015**. Pequim: China Industry & Commerce Press, 2016. Disponível em: <<http://sbj.saic.gov.cn/tjxx/201606/P020160620358791880930.pdf>>. Acesso em: 25 jul. 2016.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD). **Relatório de economia criativa 2010**: economia criativa, uma opção de desenvolvimento. Brasília: Secretaria da Economia Criativa/Minc; São Paulo: Itaú Cultural, 2012.

_____. **Exports and imports of creative services, annual, 2003-2012**. 2016a. Página web. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=14774>>. Acesso em: 10 jul. 2016.

_____. **Values and shares of creative goods, exports, annual, 2003-2012**. 2016b. Página web. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=14772>>. Acesso em: 10 jul. 2016.

UNITED NATIONS EDUCATIONAL, SCIENTIFIC AND CULTURAL ORGANIZATION (UNESCO). **International Standard Classification of Education**: ISCED 2011. Montreal: UNESCO Institute for Statistics, 2012.

UNITED NATIONS STATISTICAL DIVISION. **Detailed structure and explanatory**

notes: ISIC Rev.3. New York: U.N., 2016. Disponível em: <<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=2>>. Acesso em: 22 jul. 2016.

WORLD BANK. **World DataBank:** World Development Indicators. 2016a. Página web. Disponível em: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?Code=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&id=af3ce82b&report_name=Popular_indicators&populartype=-series&ispopular=y>. Acesso em: 10 jul. 2016.

_____. **Doing Business 2016:** measuring regulatory quality and efficiency. Washington, DC: World Bank, 2016b.

_____. **Getting credit.** 2016c. Página web. Disponível em: <<http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/getting-credit>>. Acesso em: 10 maio 2016.

WORLD HERITAGE CENTRE. **Operational guidelines for the implementation of the World Heritage Convention.** Paris: UNESCO World Heritage Centre, 2015.

_____. **Paris: UNESCO World Heritage Centre, 2016.** Página web. Disponível em: <<http://whc.unesco.org/en/list/>>. Acesso em: 20 jul. 2016.