

# INDÚSTRIAS CRIATIVAS E AS CONDIÇÕES DE HETEROGENEIDADE ESTRUTURAL: O CASO DAS ECONOMIAS LATINO-AMERICANAS

Camila Lohmann Cauzzi<sup>1</sup>

**Resumo:** Nos últimos anos, tem ganhado espaço na discussão sobre políticas públicas o estímulo às chamadas indústrias criativas, um grupo de setores que possui a criatividade e o conhecimento como principais insumos. Esse grupo de setores costuma utilizar tecnologias e está altamente ligado a economias baseadas no conhecimento e nos serviços. Nesse sentido, como pensar no estímulo às indústrias criativas em países que possuem estruturas produtivas de baixa produtividade e que não absorveram capacidades tecnológicas de maneira homogênea, como é o caso da América Latina? Uma aproximação teórica entre a teoria estruturalista do desenvolvimento e a literatura sobre indústrias criativas foi utilizada para investigar essa questão. A análise teórica indica que os países latino-americanos necessitam engajar-se em políticas tecnológicas e industriais mais amplas para permitir um espaço propício ao desenvolvimento das indústrias criativas, de modo a superar as condições de heterogeneidade estrutural observadas nessas economias. Contudo, análises empíricas, impossibilitadas pela ausência de bases de dados, ainda são necessárias para investigar essas relações de maneira mais profunda.

**Palavras-chave:** Indústrias Criativas; Estruturalismo; Desenvolvimento Econômico; Heterogeneidade Estrutural; Economia Criativa

**Abstract:** In the last years, public policy debate has highlighted the so-called creative industries, a group of sectors that have creativity and knowledge as main inputs. This group of sectors tends to use technologies and is highly linked to economies based on knowledge and services. In this sense, how can we think of stimulating the creative industries in countries that have productive structures with low productivity and that have not absorbed technological capabilities in a homogeneous way, as is the case for Latin America? A theoretical approximation between the structuralist theory of development and the literature on creative industries was used to investigate this question. The theoretical analysis indicates that Latin American countries need to engage in broader technological and industrial policies to allow a space conducive to the development of the creative industries, as well as to overcome the structural heterogeneity conditions observed in these economies. However, empirical analyzes, made impossible by the absence of databases, are still necessary to investigate these relations in a deeper way.

**Keywords:** Creative Industries; Structuralism; Economic Development; Structural Heterogeneity; Creative Economy.

---

<sup>1</sup> Graduada em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS) e Mestranda em Economia do Desenvolvimento no Programa de Pós-Graduação em Economia – PPGE/UFRGS. Assistente de pesquisa no Núcleo de Estudos em Economia Criativa e da Cultura – NECCULT/UFRGS. E-mail: camilacauzzi@gmail.com.

## 1. Introdução

Nos últimos anos, diversos órgãos governamentais e multilaterais têm ressaltado a emergência, na organização econômica, de um grupo de setores que realiza atividades baseadas na criatividade, perpassando desde as formas mais tradicionais de cultura e arte até setores mais ligados a tecnologia e a serviços de gestão (Department For Culture, Media and Sport – DCMS, 2016; United Nations Conference on Trade and Development – UNCTAD, 2010; World Intellectual Property Organization – WIPO, 2015; FLORIDA, 2002). Esse grupo de setores, chamado de indústrias criativas, surge como estratégia de política pública no Reino Unido, no contexto em que esta economia se deparava com um processo de desindustrialização e procurava formas de realocar sua força de trabalho em atividades menos rotineiras e mais qualificadas (FLEW, 2012).

Por ser recente, a discussão sobre as indústrias criativas tem ocorrido de maneira mais direcionada aos próprios esforços de definição formal, de modo a apresentar metodologias para a construção de bases de dados que possam expressar o tamanho dessas atividades em diferentes economias – além de permitir futuros estudos mais sofisticados sobre seus movimentos e relações com demais variáveis econômicas. Contudo, ainda são escassos os estudos mais aprofundados sobre seus efeitos na economia, especialmente ao levar em consideração as diferentes estruturas produtivas existentes ao redor do globo.

Embora existam diferentes metodologias de seleção de setores a serem considerados como parte das indústrias criativas, existe uma convergência sobre seu conceito amplo: um conjunto de atividades que tem a criatividade como insumo, podendo gerar ganhos de propriedade intelectual e produzindo bens e serviços que possuem uma esfera de valor de caráter simbólico. Dentre os diferentes critérios metodológicos que guiam a determinação de setores criativos, tem-se, como principais exemplos, o modelo da WIPO (2015) – que baseia-se nos bens protegidos por direito de propriedade intelectual, incluindo as etapas de formação, de gravação e de difusão desses conteúdos –, o modelo da UNCTAD (2010; 2004) – que enfoca-se no comércio internacional de produtos e serviços que estão na intersecção entre artes, negócios e tecnologia; o modelo de Throsby (2008) – que tem como base o teor de valor cultural contido em bens e serviços, utilizando uma estrutura de núcleo criativo seguido de camadas circundantes que representam níveis decrescentes de concentração de valor cultural – e o modelo do Department For Culture Media and Sport (DCMS, 2016) do Reino Unido, que utiliza como critério a intensidade de trabalhadores criativos em determinados setores da economia.

O modelo do DCMS – que define as indústrias criativas como aquelas que possuem uma alta intensidade de trabalhadores criativos, em relação aos demais setores da economia – foi adotado no

Reino Unido em 2014, substituindo o modelo antigo que selecionava os setores de maneira mais arbitrária (DCMS, 2016; 2001). Essa metodologia foi adotada após publicação de Bakhshi, Freeman e Higgs (2013), que procurou levantar os pontos fracos do antigo modelo britânico<sup>2</sup> e sugerir um novo modelo dinâmico que pudesse alterar-se à medida que mudanças técnicas modificassem as bases produtivas de cada setor. Assim, caso um setor intensivo em trabalhadores criativos passe a adotar novas técnicas produtivas que diminuam essa intensidade, ele poderá deixar de fazer parte das indústrias criativas.

Como base fixa do modelo, tem-se a definição dos trabalhadores criativos, na forma de uma listagem de códigos de ocupação. Segundo Bakhshi, Freeman e Higgs (2013), uma ocupação criativa é um papel exercido no processo criativo que utiliza habilidades cognitivas para produzir produtos novos ou melhorados, cujas formas finais não estão totalmente especificadas previamente. Assim, para fazer parte da listagem de ocupações criativas, uma ocupação deve atender no mínimo quatro dos seguintes critérios:

- i. Novos processos: o trabalho resolve um problema ou atinge um objetivo de forma inovadora, estando a criatividade aparente em vários estágios desse processo?
- ii. Resistência à mecanização: o trabalho é insubstituível por máquinas?
- iii. Não repetição e não uniformização de função: as transformações que essa ocupação realiza tendem a variar cada vez em que o processo produtivo ocorre, dadas as interações entre fatores, habilidades, impulso criativo e aprendizado?
- iv. Contribuição criativa à cadeia de valor: o resultado dessa ocupação é inovador ou criativo, independente do contexto em que está sendo produzido (ou seja, independente da indústria que está a empregando)?
- v. Interpretação, não mera transformação: essa ocupação faz mais do que apenas alterar a forma, local ou tempo do produto ou serviço?

Esses critérios, segundo os autores, se relacionam com a natureza dos produtos e serviços realizados pelas indústrias criativas, que envolvem a oferta de artigos com esferas simbólicas e com caráter de diferenciação, que devem se adaptar a pequenos nichos de demanda (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013). A metodologia define que deve ser calculado o percentual desses trabalhadores em cada um dos setores da economia – a partir dos códigos de classificação industrial ao nível de desagregação de quatro dígitos. Aqueles com mais de 30% de trabalhadores criativos

---

<sup>2</sup> O antigo modelo britânico havia estabelecido uma listagem de setores que eram considerados criativos de maneira *ad hoc*, sem haver critérios concretos para inclusão ou exclusão. Após a alteração, a definição de indústrias criativas passou de 13 setores para 9 setores (DCMS, 2001; DCMS, 2016).

serão parte das indústrias criativas (DCMS, 2016). O conjunto de ocupações e indústrias criativas consideradas pelo DCMS (seguindo as classificações ocupacionais e industriais oficiais britânicas) é apresentado no Quadro 1. Tanto as ocupações quanto as indústrias foram alocadas em um dos nove subgrupos estabelecidos no modelo, sendo eles: Publicidade e Marketing; Arquitetura; Artesanato; Design: Produto, Gráfico e Moda; Filme, TV, Vídeo, Rádio e Fotografia; TI, Software e Serviços de Informática; Editorial; Museus, Galerias e Bibliotecas; Música, Artes Performáticas e Artes Visuais. Contudo, vale lembrar que nem todas as atividades concernentes a esses setores são contabilizadas como parte das indústrias criativas; ou seja, atividades que não são intensivas em criatividade – mesmo quando realizadas no âmbito de um dos nove grupos – não serão incluídas nos cálculos, dado que não fazem parte do cerne de formação de valor por meio da criatividade.

**Quadro 1 - Ocupações e indústrias consideradas criativas, segundo a metodologia do DCMS**

<b>Grupo</b>	<b>Ocupações</b>	<b>Atividades</b>
<b>Publicidade e Marketing</b>	Diretores de marketing e de vendas	Atividades de relações públicas e de comunicação
	Diretores de publicidade e de relações públicas	Agências de publicidade
	Profissionais das relações públicas	
	Gerentes de contas de publicidade e diretores criativos	
	Profissionais associados ao marketing	Representação de mídia
<b>Arquitetura</b>	Arquitetos	Atividades de arquitetura
	Urbanistas	
	Tecnólogos em arquitetura	
	Técnicos em arquitetura e urbanismo	
<b>Artesanato</b>	Ferreiros	Manufatura de joias e afins
	Tecelões e tricoteiros	
	Decoradores e finalizadores de vidro e cerâmica	
	Moveleiros e outros carpinteiros artesanais	
	Outros trabalhadores artesanais não classificados em outros grupos	
<b>Design: produto, gráfico e moda</b>	<i>Designers</i> gráficos	Atividades especializadas de <i>design</i>
	<i>Designer</i> de produto, de vestuário e relacionados	

<b>Filme, TV, vídeo, rádio e fotografia</b>	Diretores, produtores e funcionários das artes	Atividades de produção de películas, de vídeos e de programas de televisão Pós-produção de películas, de vídeos e de programas de televisão Distribuição de películas, de vídeos e de programas de televisão
	Fotógrafos, profissionais do audiovisual e de transmissão	Atividades de projeção de películas Radiodifusão Atividades de programação de televisão e de transmissão Atividades fotográficas
<b>TI, <i>software</i> e serviços de informática</b>	Diretores de tecnologia de informação e telecomunicação	Publicação de jogos de computador Outras publicações de <i>software</i>
	Analistas de TI, arquitetos e <i>designers</i> de sistemas	
	Programadores e profissionais de desenvolvimento de <i>software</i>	Atividades de programação de computadores
	Profissionais de desenvolvimento e <i>design</i> de <i>web</i>	Atividades de consultoria de informática
<b>Editorial</b>	Jornalistas, editores de jornais e periódicos	Publicação de livros Publicação de catálogos e de listas de envio Publicação de jornais
	Autores, escritores e tradutores	Publicação de diários e de periódicos Outras atividades de publicação Atividades de tradução e de interpretação
<b>Museus, galerias e bibliotecas</b>	Bibliotecários	Atividades de biblioteca e de arquivos
	Arquivistas e curadores	Atividades museológicas
<b>Música, artes performáticas e artes visuais</b>	Artistas	Atividades de gravação de som e de publicação de música
	Atores, animadores e apresentadores	Educação cultural Artes performáticas
	Dançarinos e coreógrafos	Atividades de suporte para artes performáticas Criação artística
	Músicos	Operação de instalações artísticas

Nota: Ocupações relacionadas ao artesanato e atividades relacionados a museus, galerias e livrarias foram adicionados por conta de consulta pública realizada pelo DCMS à população britânica, embora não tenham passado pelos critérios da metodologia.

Fonte: DCMS (2016).

Dada a exposição, vê-se que o modelo de definição das indústrias criativas adotado pelo DCMS sugere que esse grupo de setores possui conhecimento como importante insumo, e que seus

produtos e serviços ofertados possuem uma esfera de valor simbólico que é adicionada por seus trabalhadores e interpretada por seus consumidores. Se tais indústrias são aquelas em que há uma maior intensidade de trabalhadores que realizam atividades não rotineiras, não substituíveis por máquinas e que envolvem atividades cognitivas adaptáveis à produção de bens diferenciados, como tratá-las no contexto de países emergentes – dados os obstáculos estruturais que tais economias apresentam para o avanço econômico?

O tema das indústrias criativas tem sido tratado por diversas instituições e autores como estratégia para o crescimento no contexto econômico atual (UNCTAD, 2010; RAUSSEL-KOSTER et al., 2007; DE-MIGUEL-MOLINA et al., 2012), mas pouco se discutem as especificidades de países emergentes – como seu significativo hiato tecnológico em relação às economias desenvolvidas e suas estruturas produtivas heterogêneas. Ainda, ressalta-se que as abordagens ligadas estritamente à relação entre economia e cultura têm sido tratadas, na maioria das vezes, dentro do *mainstream* da economia – as mais antigas, no âmbito quantitativo clássico e na análise do comportamento racional dos agentes em relação a bens e serviços culturais, e as mais recentes no âmbito da economia comportamental e da Nova Economia Institucional, buscando justificativas para o consumo simbólico ligado à cultura (BEUGELSDIJK; MASELAND, 2011). Considerando a escassez de estudos abarcados fora da visão convencional, este trabalho faz parte dos esforços de debate sobre as possíveis agendas de pesquisa que podem emergir no estudo das indústrias criativas a partir do instrumental teórico e metodológico da heterodoxia econômica. Neste trabalho, especificamente, tratar-se-á da abordagem estruturalista.

Nesse sentido, é necessário analisar as diferentes formas nas quais ocorreram os processos de mudança estrutural em países do centro e da periferia, de modo a realizar uma análise preliminar das condições estruturais que permitem que haja um ambiente propício para o dinamismo dos setores criativos e baseados em conhecimento em uma economia. Desse modo, este trabalho está dividido da seguinte maneira: a seção segunda trata da teoria estruturalista do desenvolvimento de maneira ampla, procurando apresentar as características básicas dessa abordagem, de modo a servir de respaldo para a análise da seção seguinte. A seção terceira trata da relação que obstáculos típicos da condição de heterogeneidade estrutural possam ter com as oportunidades de desenvolvimento das indústrias criativas nas economias latino-americanas, partindo de uma aproximação teórica entre a abordagem estruturalista e a literatura sobre o conceito e o funcionamento das indústrias criativas. A seção quarta, por sua vez, encerra o trabalho e aventa possíveis desdobramentos futuros para essa análise.

## **2. A heterogeneidade estrutural e o hiato tecnológico na América Latina**

A teoria estruturalista do desenvolvimento econômico procura investigar os motivos pelos quais alguns países lograram crescimento sustentável, enquanto outros permaneceram em níveis mais

baixos de renda e de produtividade. A base do instrumental teórico estruturalista é a análise das estruturas produtivas das economias, que é relacionada a variáveis como o papel dos países no comércio internacional e a distância desses países da fronteira tecnológica (CIMOLI; PORCILE, 2011).

Contudo, Cimoli e Porcile (2011; 2013) ressaltam que tal conceituação macroeconômica deve ser complementada pela análise de fatores microeconômicos ligados à absorção e à difusão de tecnologias. Assim, os autores levantam pontos da teoria evolucionária sobre aprendizado que complementam a análise dos fatores estruturais, explicitando como certas configurações de estruturas produtivas podem facilitar ou dificultar o processo de formação de capacidades tecnológicas, acirrando as diferenças entre centro e periferia. Dentre os fatores colocados, ressalta-se a dependência da trajetória e da localização para o direcionamento do processo de aprendizado – o que facilita o sucesso de economias que já possuem um certo grau de capacidades tecnológicas; a existência de um componente tácito no processo de aprendizado – que impede a transferência codificada de muitos dos conhecimentos essenciais para economias que não possuem experiência produtiva consolidada; a ocorrência de melhora da produtividade gerada pelo aumento da atividade produtiva, a partir de diversas formas de aprendizado (Lei de Kaldor-Verdoorn), que favorece locais que já realizam atividades produtivas mais sofisticadas; a importância da interação entre diferentes agentes para o sucesso do aprendizado – que demanda instituições formais e informais sólidas; entre outros fatores.

Nesse sentido, os teóricos estruturalistas apresentam uma divisão entre centro e periferia, dois conjuntos conceituais de países que se diferenciam por suas estruturas produtivas. Enquanto no centro encontram-se países que produzem bens e serviços de alto valor adicionado e com alta produtividade – geralmente ligados a setores da indústria e da alta tecnologia – os países da periferia apresentam, segundo Cimoli e Porcile (2013), um problema de heterogeneidade estrutural, ou seja, possuem níveis altamente discrepantes de produtividade do trabalho entre diferentes setores e, ademais, entre as firmas de um mesmo setor. Tal fenômeno ocorre, pois a estrutura produtiva desses países é composta, em grande parte, por setores de baixo valor adicionado (como o setor primário), incluindo um setor de subsistência – que é de tamanho quase nulo nas economias do centro. Essa configuração causaria uma estrutura ocupacional em que predominam empregos de baixa produtividade, além de levar a um contexto que dificulta a difusão e adoção de avanços tecnológicos de maneira abrangente e homogênea.

De maneira geral, os países da América Latina seriam caracterizados como parte da periferia, dado que se depararam com estruturas produtivas que são heterogêneas e especializadas, gerando obstáculos para o crescimento econômico nos âmbitos da incorporação do progresso técnico, do crescimento da produtividade e da posição favorável no comércio internacional. Tais impasses foram

acirrados pelo processo de globalização, que reforçou a importância do desenvolvimento de capacidades tecnológicas que não foram suficientemente absorvidas nas atividades econômicas da periferia – que mantêm estruturas ocupacionais em que coexistem empregos industriais de alta produtividade com uma grande parcela de trabalhos pouco qualificados e pouco produtivos (RODRÍGUEZ, 2009).

Ainda, segundo Palma (2011), após as diretrizes liberalizantes do Consenso de Washington, a abertura econômica e o desestímulo a políticas industriais sólidas ou outras formas de intervenção governamental levaram a resultados de crescimento baixo e não sustentável em países da América Latina, contrastando com países asiáticos que, mesmo em face ao Consenso de Washington, atuaram de maneira mais ativa no desenvolvimento das capacidades tecnológicas internas. Desse modo, o autor identifica que, após os anos 1980, observa-se um crescimento pífio da produtividade do trabalho latino-americana, enquanto países como a Coreia do Sul apresentaram crescimento alto e sustentável.

As comparações entre países da América Latina e países asiáticos são tema recorrente nos estudos sobre tecnologia, aprendizado e desenvolvimento, dado que são dois grupos de economias de industrialização tardia que lograram resultados de crescimento de renda e de produtividade bastante distintos. Nesse sentido, Bell e Pavitt (1984) discutem a importância do aprendizado na trajetória de acumulação tecnológica e no processo de *catching-up*, estratégia que foi adotada nos países do Leste Asiático. Assim, os autores opõem-se à ideia de que a simples aquisição de capital físico com tecnologia embutida estrangeira possa aumentar a produtividade nos países emergentes. O que Bell e Pavitt (1984) procuram defender é que existe uma diferença entre meras capacidades produtivas e aptidões tecnológicas, sendo o segundo conceito aquele ligado à acumulação tecnológica, por meio dos processos de aprendizado. Tal distinção se justifica, segundo os autores, por conta da crescente diferenciação entre o *locus* de execução das tarefas ligadas à capacidade produtiva e o *locus* das tarefas ligadas ao aprendizado tecnológico. Assim, os autores afirmam que os processos de mudança estão tornando-se cada vez mais complexos, e que países de industrialização mais recente passam por dificuldades em obter acumulação tecnológica via simples subproduto de *learning by doing* durante o processo produtivo. Necessita-se, portanto, de construção de ambiente institucional, interno e externo à firma, propício para a assimilação de novas tecnologias (BELL; PAVITT, 1993).

Visão similar à colocada por Bell e Pavitt (1984) é colocada por Alice Amsden (2001), que também relembra o histórico de aquisição de tecnologia estrangeira em países de industrialização tardia, bem como distingue as aptidões de produção das aptidões de inovação, ressaltando o sucesso dos países asiáticos nessa estratégia. Segundo a autora, o desenvolvimento está ligado à adoção de trabalho qualificado em atividades baseadas em conhecimento, embora esse seja um atributo de difícil obtenção; os países de industrialização recente, portanto, necessitam de mecanismos institucionais



específicos para obter aptidões de inovação, tendo em vista que o seu aparato produtivo, na maioria dos casos, não foi desenvolvido internamente – ao contrário do caso dos países desenvolvidos (AMSDEN, 2001).

Ainda, Freeman e Soete (1997) relembram que países emergentes se deparariam, condicionados a diversos fatores contextuais, com a possibilidade de buscar *catching up* ou de manter sua posição de produtores de artigos de menor intensidade tecnológica, no contexto do comércio internacional. Nesse contexto, análises empíricas da CEPAL (2002) indicam que, após as reformas estruturais liberalizantes, os países da América Latina e do Caribe acabaram por especializar-se em artigos nos quais possuíam vantagens comparativas estáticas, além de serviços *non-tradeable*, o que impediu o efetivo melhoramento das capacidades tecnológicas e do *catching-up* nesse grupo de países.

Desse modo, a CEPAL reforça que a forma de alcançar os países do centro passa pela transformação de uma estrutura produtiva de baixa produtividade e trabalho menos qualificado a uma estrutura composta por atividades econômicas em que a tecnologia e o conhecimento são elementos significativos. Tal processo só pode ocorrer caso houver um direcionamento de política econômica, industrial e tecnológica que possibilite essa convergência, que não poderia ocorrer pela simples força de mercado (ECLAC, 2010).

Ainda, deve-se ressaltar que, no contexto da teoria estruturalista, o setor industrial ganha destaque como o motor de convergência. Adam Szirmai (2013) procura investigar as relações entre a manufatura e o desenvolvimento econômico, levantando argumentos como a correlação empírica entre o grau de industrialização e os níveis de renda per capita, a observação de níveis de produtividade maiores na manufatura (em relação ao setor agrícola), o papel do setor como originador e difusor de avanços tecnológicos para o restante da economia, entre outros. As análises empíricas realizadas pelo autor corroboram, em parte, a hipótese de que o setor industrial está mais ligado ao crescimento do que o setor agrícola, embora os dados não tenham sido comparados com o setor de serviços. Contudo, o autor ressalta que não se pode negligenciar que os serviços são os principais componentes das economias avançadas na atualidade. Nesse contexto, levanta que podem ocorrer aumentos de produtividade em alguns serviços a partir da adoção das Tecnologias de Informação e Comunicação (TICs) – opondo-se à clássica lei de Baumol, que constatava que os serviços seriam estagnados em termos de produtividade. Embora o autor coloque que esse novo contexto possa levantar hipóteses sobre possíveis modelos de crescimento baseados em serviços, ainda não existem comprovações claras.

Por outro lado, as economias emergentes parecem ter aumentado suas parcelas do setor de serviços de maneira precipitada, levando em consideração os níveis de renda nos quais tal processo

ocorreu. Como essa transição se deu em um estágio menos avançado de desenvolvimento das estruturas produtivas, os tipos de serviços que predominaram nesses países acabaram por contribuir para a desaceleração da produtividade (SZIRMAI, 2013). Estudos empíricos como o de McMillan e Rodrik (2011) ressaltam que a mudança estrutural dos países latino-americanos, da forma que ocorreu após os anos 1990, teve efeito negativo para os resultados de produtividade dessas economias, o que está ligado a essa transição da força de trabalho para setores de baixa produtividade – no sentido contrário dos países asiáticos. Nesse contexto, Szirmai (2013) conclui que as diferenças de produtividade do setor de serviços podem ser determinantes nas diferenças entre países avançados, mas as economias emergentes ainda devem focar-se na estratégia da manufatura para realizar seus processos de *catching-up*. De qualquer forma, ressalta o autor, em nenhuma economia deve haver políticas setoriais isoladas, dado que os processos de encadeamento entre agricultura, manufatura e serviços são de suma importância.

O exposto nesta seção conceituou, por meio da teoria estruturalista do desenvolvimento, a condição e os desafios da América Latina para a inserção internacional, para a acumulação de capacidades tecnológicas e para a mudança da estrutura ocupacional. De maneira geral, a América Latina possui um problema de heterogeneidade estrutural que emerge das relações com as economias do centro, impedindo a absorção adequada de capacidades tecnológicas ao longo de todo o domínio econômico e dificultando a entrada desses países na produção de bens e serviços de maior valor adicionado ou ligados ao conhecimento. Tal condição não pode ser superada pelas forças de mercado, pois estas apenas tendem a acirrar as diferenças entre centro e periferia, sendo necessárias políticas direcionadas que permitam a convergência a atividades baseadas em conhecimento (CIMOLI, PORCILE, 2013; ECLAC, 2010).

Nos últimos anos, especialmente em países avançados, tem ganhado destaque a discussão sobre o estímulo às indústrias criativas, embora esse discurso também seja visto em países da periferia. Dado o contexto econômico dos países da periferia, é possível pensar nas indústrias criativas como um setor com potencial de crescimento nessas economias? A próxima seção procura aprofundar a sistematização de literatura que define as indústrias criativas, de modo a aproximá-la de pontos conceituais da teoria estruturalista e iniciar um debate mais aprofundado das relações entre desenvolvimento e indústrias criativas.

### **3. As indústrias criativas em contexto de economias periféricas**

A discussão sobre as indústrias criativas surgiu no final dos anos 1990, no Reino Unido, como proposta de diretriz econômica para superação dos desafios trazidos pelo processo de

desindustrialização que ocorria nessa economia, especialmente no sentido realocar a força de trabalho para atividades mais ligadas ao conhecimento e menos ligadas a tarefas rotineiras. Tal proposta, endossada por meio da criação do *Department for Culture, Media and Sport* (DCMS) britânico, em 1997, tornou-se conceito largamente adotado em outros países (FLEW, 2012).

Para o DCMS (2001, p. 6, tradução nossa), as indústrias criativas são “(...) aquelas indústrias que têm sua origem na criatividade individual, habilidades e talento, e que têm potencial para criação de empregos e riqueza, por meio da geração e exploração da propriedade intelectual”. Ainda, muitos autores as ligam diretamente com o contexto de economias baseadas em conhecimento, com o advento do paradigma pós-fordista de produção e com o aumento da importância do setor de serviços (FLORIDA, 2002; GARNHAM, 2005; BANKS, 2007).

Nos países latino-americanos, onde os processos de diminuição da participação da indústria ocorreram de maneira distinta da observada nas economias avançadas, a análise da viabilidade das indústrias criativas mostra-se mais complexa. Nesse sentido, esta seção procura levantar brevemente questões que não podem ser negligenciadas pelos formuladores de políticas públicas de países da periferia, ao pensarem em ações de estímulo às indústrias criativas. Essa sistematização será feita por meio da aproximação da literatura sobre indústrias criativas com pontos levantados pela teoria estruturalista como gargalos das economias periféricas em contexto de heterogeneidade estrutural. Acredita-se que, com o início dessa discussão, abra-se o caminho para a formulação de perguntas mais complexas que poderão ser investigadas futuramente pela análise de dados.

A análise das condições de crescimento das indústrias criativas em contexto de países latino-americanos será feita a partir de quatro pontos de aproximação com a teoria estruturalista do desenvolvimento: i) a distância dos países latino-americanos da fronteira tecnológica; ii) a discussão sobre o papel do setor de serviços no crescimento econômico para economias emergentes; iii) a condição dos países latino-americanos no comércio internacional; e a iv) a estrutura ocupacional dos países latino-americanos. Cabe ressaltar que esses quatro pontos são interdependentes e, em muitas vezes, convergem, visto que estão todos interligados na própria sistematização da teoria estruturalista do desenvolvimento. A análise é feita a seguir.

### **3.1. O hiato tecnológico nos países latino-americanos e as indústrias criativas**

A literatura estruturalista supracitada levanta fatores macroeconômicos e microeconômicos que condicionam um problema de heterogeneidade estrutural em países latino-americanos. Cimoli e Porcile (2011) ressaltam que a teoria evolucionária sobre aprendizado e aquisição de capacidades

tecnológicas auxilia de maneira relevante na análise de fatores microeconômicos, acompanhando a análise macroeconômica sobre a estrutura produtiva dos países da periferia. Nesse sentido, os países da periferia estariam em uma condição de estrutura econômica que dificulta a obtenção e difusão de capacidades tecnológicas, pois suas principais atividades econômicas não auxiliam no processo de aprendizado.

Sabe-se que, mesmo de forma tangente, as indústrias criativas possuem relação com novas tecnologias. Em primeiro lugar, o próprio progresso técnico tanto substituiu trabalhadores que realizavam tarefas rotineiras, quanto demandou mão-de-obra para atividades baseadas em conhecimento nas economias avançadas (UNCTAD, 2017). Em segundo lugar, as indústrias criativas têm alterado suas atividades a partir da utilização de novas tecnologias e, segundo Katz (2006), os países da América Latina devem estar atentos para essas mudanças substanciais. Nesse contexto, a CEPAL (2010) destaca as indústrias criativas em seu estudo sobre os desafios atuais da América Latina para a formulação de políticas para inovação. Dentre outros setores (como serviços financeiros, complexo agroalimentário, energia e serviços inovadores), a CEPAL coloca as indústrias criativas como um potencial alvo de políticas públicas para inovação, levando em conta sua produção de bens que incorporam fatores estéticos e identitários e seu potencial de geração de ganhos econômicos via garantia de direitos de propriedade intelectual.

Tal aproximação com inovação se dá pelas significativas mudanças que as Tecnologias de Informação e Comunicação trouxeram para as cadeias produtivas dos setores criativos, que estão sendo incluídos no processo de digitalização de maneira cada vez mais profunda (CEPAL, 2010). Contudo, Burnett<sup>3</sup> (1996 apud CEPAL, 2010) relembra que países da periferia podem não ter as condições tecnológicas e econômicas adequadas para a geração e exportação de seus direitos de propriedade intelectual, especialmente com a chegada de novas tecnologias.

Em terceiro lugar, vale ressaltar que alguns autores incorporam as indústrias criativas como parte dos processos inovativos. Jason Potts (2009) procura evidenciar a importância das indústrias criativas no campo de estudo da economia evolucionária, partindo de uma crítica à negligência dos teóricos neo-schumpeterianos a esse grupo de setores. Ele sugere, portanto, um modelo evolucionário das indústrias criativas, que interpretaria a incorporação das atividades desses setores em diversos processos da economia e consideraria o contexto social circundante. Dessa forma, a visão de Potts para as indústrias criativas passa pela interpretação desses setores como geradores de processos de mudança, e não como geradores de produtos (POTTS, 2009).

---

<sup>3</sup> Burnett, R. (1996), *The Global Jukebox: The International Music Industry*, Londres, Routledge.

A evidência que Potts (2009) apresenta para respaldar seu argumento é a interpretação das indústrias criativas por meio de seu conceito de meso-trajetória. Essa unidade analítica, como chamada pelo autor, passaria por três fases: originação, adoção e retenção das inovações (POTTS, 2009; DOPFER; POTTS, 2008). As indústrias criativas estariam envolvidas em todas essas etapas: no caso da originação, elas estariam envolvidas no desenvolvimento de novas ideias; a adoção das ideias seria facilitada pelos mecanismos de difusão e comunicação social típicos das indústrias criativas; a retenção das ideias, por sua vez, seria apoiada por processos de padronização e de normalização, a partir da incorporação em formas como *softwares* ou *design*. De fato, Potts et al. (2008) já haviam caracterizado tais formas como a “nova engenharia”, que atuaria na interação entre as tecnologias físicas e sociais. O que Potts (2009) conclui é que as indústrias criativas teriam papel importante no processo evolutivo da inovação tecnológica, devendo ser incorporadas no modelo tradicional Schumpeteriano para complementar a análise dos processos de desenvolvimento. Ainda, Stoneman (2009) afirma que as indústrias criativas seriam responsáveis pela inovação *soft*, aquela ligada a mudanças estéticas e simbólicas, e, portanto, não funcionais, mas que são resultado de esforços para conquista de novos mercados ou consumidores. Desse modo, segundo o autor, essas atividades também deveriam ser contabilizadas nas estatísticas oficiais sobre inovação.

Assim, espera-se que países mais distantes da fronteira tecnológica tenham maiores dificuldades de realizar atividades ligadas às indústrias criativas, dado que esses setores estão ligados à tecnologia em diversas frentes – seja na questão ampla das transições produtivas causadas pelo progresso técnico que concederam importância a trabalhos baseados em conhecimento, seja na identificação das mudanças no funcionamento dos setores criativos com a adoção de novas tecnologias, seja na interpretação dessas atividades como parte do próprio processo de inovação. Nesse sentido, a penetração mais homogênea de capacidades tecnológicas na atividade econômica facilitaria o devido movimento das indústrias criativas.

### **3.2. A discussão sobre o dinamismo do setor de serviços e as indústrias criativas**

A seção anterior tratou, de forma breve, as discussões recentes sobre o papel da indústria e dos serviços no crescimento econômico, conforme expôs Szirmai (2013). Embora o setor de serviços não tenha sido o enfoque de análise, o autor coloca que ele possa ter importância na determinação do crescimento em países desenvolvidos, enquanto os emergentes ainda necessitam pensar na estratégia da indústria. Por outro lado, Timmer e De Vries (2009) identificam que, em momentos de aceleração da economia, o principal fator que determina esse crescimento é o setor de serviços, que possui efeito de grandeza maior do que o observado para a manufatura, analisando uma amostra de 19 países da

Ásia e da América Latina. Desse modo, as discussões sobre a importância da indústria e dos serviços para o crescimento econômico, no contexto tecnológico atual, ainda não são unânimes.

As transições da agricultura para a indústria e para os serviços são objeto de diferentes modelos, conforme relembra Krüger (2008). De maneira geral, todos esses modelos estão baseados em uma trajetória linear entre esses três setores, respectivamente. Assim, o setor de serviços aumentaria sua importância na economia após um período de grande importância da indústria – dado que os serviços possuem uma alta elasticidade de demanda. Contudo, na América Latina, essa transição parece não ter ocorrido de maneira adequada. Pagés (2010) ressalta que as economias latino-americanas passaram para a especialização em serviços antes de terem concluído seu processo de desenvolvimento por meio da indústria, ao contrário do que ocorreu nos países desenvolvidos. Para a autora, dado esse contexto, é essencial que as economias latino-americanas se empenhem em ações para aumentar a produtividade dos seus serviços.

Analisando-se a listagem de 31 setores considerados criativos pelo DCMS, constatou-se que 30 fazem parte do setor de serviços, e que a terminologia de *indústrias*, portanto, não exatamente denota a atividade manufatureira<sup>4</sup>. Contudo, cabe analisar se esses serviços estão mais alinhados com aqueles resultantes de um processo linear de transição, como ocorreu nas economias avançadas, ou com aqueles nos quais as economias latino-americanas acabaram por realizar de maneira predominante. Analisando essa questão juntamente aos demais pontos de aproximação aqui analisados, tudo parece indicar que os tipos de serviços das indústrias criativas, por serem ligados ao conhecimento e ao uso de tecnologias, não são aqueles que as economias nas posições periféricas teriam facilidade em realizar em escala significativa. Contudo, investigações mais profundas devem ser realizadas.

### **3.3. A posição dos países latino-americanos no comércio internacional e suas condições para o estímulo às indústrias criativas**

Rodrik (2010) relembra que o tipo de atividade produtiva que um país realiza influencia em seu nível de crescimento econômico, além de afetar a qualidade da sua cesta de exportações. Desse modo, a estratégia de uma economia em especializar-se em produtos nos quais possui vantagens comparativas estáticas mostra-se equivocada. O que importa, segundo autor, é a produção de artigos com alto valor adicionado e a adoção de estratégias de diversificação dentro desse escopo. Segundo a CEPAL (2002), os países latino-americanos tem se especializado em dois grupos de atividade produtivas que não logram vantagens comparativas dinâmicas: por um lado, tem-se a convergência

---

<sup>4</sup> O único setor que se refere à manufatura é o 32.12 (manufatura de joias e outros artigos). Tal setor foi adicionado por conta da consulta pública realizada pelo DCMS sobre o novo modelo, que indicou a demanda da população por dados sobre ocupações no setor de artesanato, embora não tenha passado nos critérios do modelo original.

às atividades ligadas à produção de *commodities*, em países como Chile, Argentina e Brasil; por outro, tem-se, em alguns países da América Central e no México, a especialização em atividades de mera montagem industrial, muitas vezes ligados a atividades produtivas de maior valor adicionado realizadas pelos Estados Unidos. Assim, segundo Katz (2000), a especialização ocorreu em bens com baixo crescimento de demanda no mercado mundial.

Quanto às indústrias criativas, ressalta-se o discurso da UNCTAD, órgão das Nações Unidas direcionado à questão do comércio internacional. Segundo a UNCTAD (2010), países emergentes teriam oportunidades de ganhos de comércio internacional a partir das exportações de bens e serviços criativos, dado que seus recursos culturais – específicos a cada país – seriam insumo de grande importância na formação de valor e na realização de ganhos de propriedade intelectual. Contudo, observa-se que os países latino-americanos ainda são pequena parte do comércio internacional de bens criativos, e vem diminuindo sua participação ao longo dos anos. De 2002 a 2015, a América Latina passou de 2,92% para 1,49% do comércio internacional de bens criativos<sup>5</sup>. China e Índia, por sua vez, estão entre os 10 maiores exportadores de bens criativos em 2015, sendo que a China se encontra em primeiro (US\$ 168,5 bilhões, 33,1% do total mundial), e a Índia encontra-se na oitava posição (US\$ 16,94 bilhões). O país latino-americano em melhor posição no ranking de 2015 é o Brasil, em 35ª posição, com uma exportação de US\$ 883 milhões. Por outro lado, as economias desenvolvidas<sup>6</sup> representam 47,4% das exportações (UNCTADSTAT, 2017).

Os números apresentados indicam que a América Latina parece estar em posição bastante atrasada em relação aos países desenvolvidos e, também, em relação a outras economias emergentes. Tal fato pode estar ligado ao próprio caráter dos bens criativos, que envolvem atividades intensivas em conhecimento e que, de maneira geral, são mais facilmente realizáveis em países nos quais o progresso técnico e as capacidades tecnológicas foram absorvidas homoganeamente ao longo de suas estruturas produtivas. Tal condição pode facilitar a hegemonia, no comércio de bens criativos, de países que exportam artigos de maior valor adicionado no comércio internacional.

### **3.4. A estrutura ocupacional latino-americana e sua relação com os trabalhadores criativos**

---

<sup>5</sup> A base de dados UNCTADstat descontinuou a série de comércio internacional de serviços criativos, tendo informações até 2012. Contudo, os dados disponíveis até esse ano são escassos, sendo que muitos países importantes no comércio internacional não enviaram informações. Desse modo, optou-se por não fazer a análise da participação da América Latina nessa variável.

<sup>6</sup> A nomenclatura “economias desenvolvidas” é uma categoria apresentada na base de dados da UNCTAD, sendo complementada por outras duas subdivisões de países: países em desenvolvimento e países em transição.

Nas economias desenvolvidas, em que a atividade econômica tem sido cada vez mais acompanhada por altas tecnologias (que substituem tarefas laborais rotineiras), os trabalhadores têm convergido para a realização de atividades mais cognitivas (MICHAELS, RAUCH, REDDING, 2013; BERGER, FREY, 2016; SPITZ-OENER, 2006; GREEN, 2012; MARCOLIN, MIRODOUT, SQUICCIARINI, 2016). Nesse sentido, a cultura, a criatividade e outras formas de conhecimento mais complexas ainda são pontos levantados como atividades não substituíveis por máquinas (FREY; OSBORNE, 2013). Quanto à definição de indústrias criativas, relembra-se que o DCMS (2016) utilizou o trabalhador criativo como próprio cerne do conceito, indicando que a presença desse tipo de trabalhador – em alta intensidade – é a responsável pela existência de setores efetivamente criativos em uma economia. Assim, é reforçada a ideia de que o progresso técnico venha a abrir espaço para o maior desenvolvimento de atividades criativas, especialmente em locais onde esse processo ocorra em larga escala.

No contexto da literatura exposta neste trabalho, vê-se que a estrutura ocupacional dos países da periferia é, em média, pouco produtiva, respondendo aos problemas de heterogeneidade estrutural no qual essas economias se deparam. Assim, essa estrutura produtiva não parece estimular a demanda por trabalhos mais cognitivos e qualificados, como é o caso do trabalho criativo. Pela própria questão da heterogeneidade – ou seja, da coexistência de atividades avançadas e atividades estagnadas na estrutura produtiva dos países latino-americanos – pode-se esperar que existam alguns setores com alta intensidade criativa, mas os demais obstáculos dessa condição de heterogeneidade estrutural podem impedir um processo mais virtuoso. Relembra-se, assim, que esta não é uma discussão sobre falta ou abundância de capital humano, mas sim uma questão estrutural das economias latino-americanas, que dificulta a obtenção de capacidades e oportunidades para o desenvolvimento de certas atividades, dada sua posição no sistema centro-periferia mundial.

#### **4. Conclusão**

Este trabalho procurou realizar uma análise breve das indústrias criativas no contexto das economias emergentes, enfocando-se no caso dos países latino-americanos. Procurou-se analisar se a estrutura produtiva dos países latino-americanos poderia influenciar nas bases para o dinamismo das indústrias criativas nesses territórios. A investigação foi feita a partir da análise de quatro pontos de aproximação entre a literatura sobre indústrias criativas e a teoria estruturalista do desenvolvimento.

A análise indicou que, no plano teórico, as economias latino-americanas parecem possuir obstáculos para o desenvolvimento das indústrias criativas em seus territórios, dado que possuem problemas estruturais que interferem em fatores básicos para as indústrias criativas – que são



atividades que adotam mão de obra qualificada na produção de bens e serviços intensivos em conhecimento e que vêm alterando sua forma de funcionamento por conta das mudanças tecnológicas, especialmente aquelas ligadas às TICs. Essa constatação sugere que, nos países latino-americanos, as políticas de estímulo às indústrias criativas devem levar em consideração a posição desses países no sistema centro-periferia internacional, reforçando a importância da realização de políticas industriais, tecnológicas e macroeconômicas que auxiliem na superação dos problemas estruturais e que permitam uma melhor absorção de capacidades tecnológicas. Por outro lado, podem-se pensar em políticas de estímulo ao aumento de produtividade do setor de serviços nesses países, como sugere Pagés (2010).

Contudo, se reconhece que a análise deste trabalho ainda é incipiente, visto que buscou apenas as relações teóricas entre dois campos de estudo, não buscando correlações empíricas entre as indústrias criativas e demais variáveis econômicas. As exposições realizadas neste trabalho servem como estímulo a estudos mais aprofundados envolvendo a aplicação de metodologias típicas da análise estruturalista em dados relacionados às indústrias criativas. Na América Latina, esses dados ainda são escassos e não homogêneos em termos de metodologias de definição<sup>7</sup>. Sugere-se a utilização da metodologia do DCMS (2016) como forma de mensuração desse grupo de setores, visto que é construída com base no contexto de mudança do papel dos trabalhadores na economia (a partir da adoção de novas tecnologias e novas técnicas de produção), tornando-se compatível, em termos teóricos, com abordagens como a estruturalista. No âmbito técnico, essa metodologia é adaptável a diferentes códigos de classificação industrial e ocupacional e capta as mudanças nos setores que podem ser admitidos como criativos, à medida que analisa a estrutura ocupacional de todos os setores da economia à procura daqueles mais intensivos em trabalhos criativos.

## Referências

AMSDEN, A. H. **The rise of “the rest”**: challenges to the west from late-industrializing economies. Nova York: Oxford University Press, 2001.

BANKS, M. **The politics of cultural work**. Basingstoke: Palgrave, 2007.

BAKHSI, H.; FREEMAN, A.; HIGGS, P. **A dynamic mapping of the UK’s creative industries**. Londres: Nesta, 2013.

---

<sup>7</sup> Embora diversos países da América Latina possuam mensuração de Contas Satélites de Cultura (CEGOV, 2016), a definição de indústrias criativas pode abranger mais atividades do que a análise de setores culturais.

- BELL, M.; PAVITT, K. Technological accumulation and industrial growth: contrast between developed and developing countries. **Industrial and Corporate Change**, v. 2, n. 2, p. 157-210, 1993.
- BERGER, T; FREY, C. B. Did the Computer Revolution Shift the Fortunes of US Cities? Technology Shocks and the Geography of New Jobs. **Regional Science and Urban Economics**, v. 57, p. 38-45, 2016a.
- BEUGELSDIJK, S.; MASELAND, R. **Culture in economics**: history, methodological reflections, and contemporary applications. Cambridge: Cambridge University Press, 2011.
- CEGOV – CENTRO DE ESTUDOS INTERNACIONAIS SOBRE GOVERNO. **Objetivo I**: consolidação metodológica da Conta Satélite Nacional de Cultura. Porto Alegre: CEGOV, 2016.
- COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL. **Globalización y desarrollo**. CEPAL, Brasília, 2002.
- \_\_\_\_\_. **Inovar para crecer**: desafíos y oportunidades para el desarrollo sostenible e inclusive en Iberoamérica. Chile, 2010.
- CIMOLI, M.; PORCILE, G. Learning, technological capabilities, and structural dynamics. In: OCAMPO, J.; ROS, J. (Eds.). **The Oxford Handbook of Latin American Economics**. Oxford: Oxford University Press, 2011.
- \_\_\_\_\_. Tecnología, heterogeneidad y crecimiento: un caja de herramientas estructuralista. Cepal, Serie Desarrollo Productivo N° 194. Set. 2013.
- DE-MIGUEL-MOLINA et al. The importance of creative industry agglomerations in explaining the wealth of European regions. **European Planning Studies**, [s.l.], v. 20, n. 8, p. 1263-1280, 2012.
- DEPARTMENT FOR CULTURE, MEDIA & SPORT - DCMS. **Creative industries economic estimates methodology**. Londres: DCMS, 2016. Disponível em: <[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/499683/CIEE\\_Methodology.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/499683/CIEE_Methodology.pdf)>. Acesso em: 30 jul. 2017.
- \_\_\_\_\_. **Secretary of state's foreword**. Londres, 2001. Disponível em: <[https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/183544/2001part1-foreword2001.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/183544/2001part1-foreword2001.pdf)>. Acesso em: 30 jul. 2017.
- DOPFER, K.; POTTS, J. **The general theory of economic evolution**. London: Routledge, 2008.
- ECONOMIC COMMISSION FOR LATIN AMERICA AND THE CARIBBEAN - ECLAC. Time for equality: closing gaps, opening trails. Brasilia: ECLAC, 2010.

- FLEW, T. Origins of creative industries policy. In: \_\_\_\_\_. **The creative industries: culture and policy**. Londres: SAGE Publications Ltd, 2012. p. 9-32.
- FLORIDA, R. **The rise of the creative class**. Nova York: Basic Books, 2002.
- FREEMAN, C.; SOETE, L. **The economics of industrial innovation**. Cambridge (MA): MIT Press, 1997.
- FREY, CB; OSBORNE, MA. **The future of employment: How susceptible are jobs to computerisation?** Oxford Martin School, Oxford, 2013.
- GARNHAM, N. From cultural to creative industries: an analysis of the implications of the ‘creative industries’ approach to arts and media policy making in the United Kingdom. **International Journal of Cultural Policy**, Oxfordshire, v. 11, n. 1, p. 15–29, 2005.
- GREEN, F. Employee involvement, technology and evolution in job skills: a task-based analysis. **Industrial and Labour Relations Review**, v. 65, n. 1, p. 36-67, 2012.
- KATZ, J. Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica. Santiago: CEPAL, 2000.
- \_\_\_\_\_. Tecnologías de la Información y la Comunicación e Industrias Culturales: Una perspectiva Latinoamericana. Chile: CEPAL, 2006.
- KRÜGER, J. J. Productivity and structural change: a review of the literature. **Journal of Economic Surveys**, v. 22, n. 2, p. 330-363, 2008.
- MARCOLIN, L.; MIRODOUT, S.; SQUICCIARINI, M. The routine content of occupations: New cross-country measures based on PIAAC. **Trade Policy Papers**, n. 188, OECD Publishing, Paris, 2016.
- MCMILLAN, M. S.; RODRIK, D. Globalization, structural change and productivity growth. **National Bureau of Economic Research**, 2011.
- MICHAELS, G.; RAUCH, F.; REDDING, S. Task specialization in U.S. cities from 1880-2000. **NBER Working Papers Series**, n. 18715, 2013.
- PAGÉS, C. **The age of productivity: transforming economies from the bottom up**. Palgrave Macmillan, 2010.
- PALMA, J. G. Why has productivity growth stagnated in most Latin American countries since the neo-liberal reforms? In: OCAMPO, J.; ROS, J. (Eds.). **The Oxford Handbook of Latin American Economics**. Oxford: Oxford University Press, 2011.
- POTTS, J. Why creative industries matter to economic evolution. **Economics of Innovation and New Technology**, v. 18, n.7, p. 663-673, 2009.

- RAUSSEL-KOSTER et al. **Cultura**. Estrategia para el desarrollo local. Madrid: AECI, 2007.
- RODRÍGUEZ, O. **O estruturalismo latino-americano**. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 2009.
- RODRIK, D. Políticas de diversificação econômica. **Revista CEPAL**. Número especial, mai. 2010.
- SPITZ-OENER, A. Technical Change, Job Tasks, and Rising Educational Demands: Looking outside the Wage Structure. **Journal of Labor Economics**, v. 24, n. 2., pp. 235-270, abr. 2006.
- STONEMAN, P. **Soft innovation**. Londres: NESTA, 2009.
- SZIRMAI, A. Manufacturing and economic development. In: SZIRMAI, Adam; NAUDÉ, W.; ALCORTA, L. (Eds.). **Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century: New challenges and emerging paradigms**. Oxford: Oxford University Press (UNU-Wider Studies in Development Economics), 2013.
- UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. **Creative economy report 2010: creative economy – a feasible development option**. Geneva: UNCTAD, 2010.
- \_\_\_\_\_. **Creative industries and development**. São Paulo: UNCTAD, 2004. Disponível em: <[www.unctad.org/en/docs/tdxibpd13\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/tdxibpd13_en.pdf)>. Acesso em: 25 jul. 2017.
- \_\_\_\_\_. **Trade and Development Report 2017 - Beyond austerity: Towards a global new deal**. Geneva: UNCTAD, 2017.
- UNCTADSTAT. **Database**. Disponível em: <<http://unctadstat.unctad.org/EN/Index.html>>. Acesso em: 20 dez. 2018.
- WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION - WIPO. **Guide on surveying the economic contribution of the copyright industries: 2015 revised edition**. Geneva: WIPO, 2015.