

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS

CAMILA LOHMANN CAUZZI

**INDÚSTRIAS CRIATIVAS E NOVAS TENDÊNCIAS DO MERCADO DE
TRABALHO:
UMA ANÁLISE DO MODELO BRITÂNICO**

Porto Alegre

2016

CAMILA LOHMANN CAUZZI

**INDÚSTRIAS CRIATIVAS E NOVAS TENDÊNCIAS DO MERCADO DE
TRABALHO:
UMA ANÁLISE DO MODELO BRITÂNICO**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Dr. Leandro Valiati

Porto Alegre

2016

CIP - Catalogação na Publicação

Cauzzi, Camila Lohmann

Indústrias criativas e novas tendências do
mercado de trabalho: uma análise do modelo britânico
/ Camila Lohmann Cauzzi. -- 2016.
74 f.

Orientador: Leandro Valiati.

Trabalho de conclusão de curso (Graduação) --
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Faculdade
de Ciências Econômicas, Curso de Ciências Econômicas,
Porto Alegre, BR-RS, 2016.

1. Indústrias criativas. 2. Economia criativa. 3.
Pós-fordismo. 4. Trabalho criativo. I. Valiati,
Leandro, orient. II. Título.

CAMILA LOHMANN CAUZZI

**INDÚSTRIAS CRIATIVAS E NOVAS TENDÊNCIAS DO MERCADO DE
TRABALHO:
UMA ANÁLISE DO MODELO BRITÂNICO**

Trabalho de conclusão submetido ao Curso de Graduação em Economia da Faculdade de Ciências Econômicas da UFRGS, como requisito parcial para obtenção do título Bacharel em Economia.

Aprovada em: Porto Alegre, ____ de ____ de 2016.

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Leandro Valiati – Orientador
UFRGS

Prof. Dr. André Moreira Cunha
UFRGS

Prof. Dr. Cassio da Silva Calvete
UFRGS

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a minha família, que sempre demonstrou apoio a minhas decisões acadêmicas e profissionais, além de promover as boas condições para que o caminho a meus objetivos se tornasse mais viável e tranquilo.

Também agradeço aos meus amigos – tanto os antigos como os conhecidos no transcorrer da faculdade – pelo companheirismo e pela genuína alegria que compartilharam comigo durante todos os anos de graduação.

À equipe da Pesquisa de Emprego e Desemprego da FEE agradeço pelos primeiros ensinamentos sobre a vida acadêmica, que foram essenciais para minha decisão de linha de pesquisa atual.

Por fim, agradeço aos colegas do Observatório de Economia Criativa pelos conselhos e pela constante discussão teórica no ambiente de trabalho, que foram muito importantes para a definição do tema de minha monografia.

RESUMO

A partir das mudanças nas organizações de produção características do paradigma pós-fordista, surgiram as discussões sobre a importância do conhecimento e da criatividade no processo de trabalho. Nesse contexto, estão inseridas as indústrias criativas, terminologia adotada no início dos anos 1990, que marcou uma reorientação das políticas públicas, previamente assentadas na cultura, passando a incluir, nesse escopo, a participação de setores ligados às tecnologias de informação e voltando seus objetivos a fatores de natureza econômica. Neste trabalho, apresentamos, de forma detalhada, o novo modelo britânico de definição das indústrias criativas, comparando-o com os demais modelos existentes e analisando os dados mais recentes desenvolvidos com essa metodologia. No Reino Unido, a força de trabalho das indústrias criativas apresentou crescimento mais acentuado do que o total de trabalhadores da economia britânica; o mesmo comportamento ocorreu com o valor adicionado oriundo dessas indústrias, em relação ao total, nos últimos cinco anos disponíveis na amostra. Os trabalhadores criativos do Reino Unido possuem altos níveis de qualificação e posições socioeconômicas privilegiadas, estando concentrados geograficamente na Inglaterra, principalmente na cidade de Londres. Concluímos que o modelo do Reino Unido é o mais adequado para o contexto econômico e organizacional da economia criativa, sendo capaz de captar esse processo em toda a atividade econômica, além de classificar, de forma distinta, aquelas indústrias que são mais intensivas em trabalhadores criativos; também defendemos, nesse trabalho, que a metodologia britânica é transparente e consistente, podendo ser aplicada nos dados de outros países, de modo a atuar como um eficiente instrumento de política pública para outras economias e contextos.

Palavras-chave: Indústrias criativas. Economia criativa. Pós-fordismo. Trabalho criativo.

ABSTRACT

The discussion on the importance of knowledge and creativity in the work process emerged from the change in production organization led by the post-Fordism paradigm. The terminology of the creative industries, included in this context, represented a shift in public policy orientations in the mid-1990's, from policy based on cultural matters, to more economic-oriented ones (including, in the scope, sectors related to information and communication technology). This work presents the new British model of definition of the creative industries and analyzes the most recent data available developed through this methodology. In the United Kingdom, the creative industries workforce experienced a more intense growth than the total of British workers; the same type of behavior happened in the indicators concerning value-added of these industries. This labor force shows high levels of qualification and privileged socio-economic positions and are highly concentrated in England – especially in the city of London. We consider the British model as the most adequate for the economic and organizational context of creative economy, since it is capable of capturing this process in every economic activity, besides defining as distinct those industries which are intensive in creative work. We also uphold that the methodology used by the United Kingdom is transparent and consistent and can be applied in other countries' data, in order to operate as an efficient instrument for public policy in other economies and contexts.

Keywords: Creative industries. Creative economy. Post-Fordism. Creative labor.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Estrutura do modelo dos círculos concêntricos	26
Figura 2 – Divisão ocupacional da economia criativa, segundo o novo modelo do DCMS	42

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Indústrias dos direitos autorais, segundo o modelo da WIPO	29
Quadro 2 – Indústrias criativas, segundo o modelo da UNCTAD	31
Quadro 3 – Comparação das ocupações consideradas criativas, segundo o modelo de Bakhshi, Freeman e Higgs e o modelo antigo do DCMS	37
Quadro 4 – Ocupações criativas, segundo o novo modelo do DCMS	39
Quadro 5 – Indústrias criativas, segundo o novo modelo do DCMS	40

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Intensidade criativa dos setores de atividade selecionados pelo DCMS (2011-2012)	46
Tabela 2 – Contingente de ocupações totais e criativas no Reino Unido – 2011-2015	48
Tabela 3 – Contingente de trabalhadores especialistas, segundo situação no emprego e grupo ocupacional, no Reino Unido – 2015	49
Tabela 4 – Contingente de trabalhadores incorporados, segundo situação no emprego e grupo ocupacional, no Reino Unido – 2015	50
Tabela 5 – Contingente ocupado nas indústrias criativas, segundo grupo ocupacional, no Reino Unido – 2011-2015	51
Tabela 6 – Distribuição dos trabalhadores das indústrias criativas, segundo localização do Reino Unido – 2011 e 2015	52
Tabela 7 – Contingente dos trabalhadores das indústrias criativas, segundo classificação socioeconômica, no Reino Unido – 2011-2015	55
Tabela 8 – Valor adicionado bruto das categorias criativas e do total da economia do Reino Unido – 2011-2014	56
Tabela 9 – Valor adicionado bruto das indústrias criativas do Reino Unido – 2010-2014	57
Tabela 10 – Participação do valor adicionado bruto, segundo setor da economia, no Reino Unido – 2010-2014	59

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Evolução do contingente ocupacional total e das categorias criativas no Reino Unido – 2011-2015 (2011 = 100).....	47
Gráfico 2 – Proporção de trabalhadores nas indústrias criativas e no total de ocupações, segundo nível de qualificação máximo obtido – Reino Unido – 2015	54
Gráfico 3 – Evolução do valor adicionado bruto das categorias criativas e do total da economia do Reino Unido – 2011-2014 (2011 = 100)	56
Gráfico 4 – Participação dos grupos de atividade no valor adicionado bruto das indústrias criativas no Reino Unido – 2014	58
Gráfico 5 – Evolução do valor adicionado bruto em setores selecionados e no total da economia do Reino Unido – 2010-2014 (2010 = 100)	60
Gráfico 6 – Evolução do valor adicionado bruto das indústrias criativas e dos trabalhadores especialistas no Reino Unido – 2011-2014 (2011 = 100)	61
Gráfico 7 – Evolução do valor adicionado bruto da parte criativa de indústrias não criativas e dos trabalhadores incorporados no Reino Unido – 2011-2014 (2011 = 100)	62

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

CITF	<i>Creative Industries Task Force</i>
DCMS	<i>Department for Culture, Media & Sport</i>
ONS	<i>Office for National Statistics</i>
P&D	Pesquisa e desenvolvimento
PIB	Produto interno bruto
SIC	<i>Standard Industrial Classification</i>
SOC	<i>Standard Occupational Classification</i>
TI	Tecnologia da informação
TV	Televisão
UK	<i>United Kingdom</i>
UNCTAD	<i>United Nations Conference on Trade and Development</i>
VAB	Valor adicionado bruto
WIPO	<i>World Intellectual Property Organization</i>

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	13
2. AS TRANSFORMAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO E AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS.....	15
2.1. A SOCIEDADE PÓS-INDUSTRIAL E A MUDANÇA NO PARADIGMA DO TRABALHO	15
2.2. AS OCUPAÇÕES CRIATIVAS: DEFINIÇÕES E CARACTERÍSTICAS.....	18
2.2.1. As condições de trabalho nas ocupações criativas	19
2.2.2. O trabalhador criativo: aspectos educacionais.....	23
2.3. AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS: DEFINIÇÕES E MODELOS DE CLASSIFICAÇÃO	24
2.3.1. O modelo dos círculos concêntricos	26
2.3.2. O modelo da <i>World Intellectual Property Organization</i>	27
2.3.3. O modelo da UNCTAD	31
3. O MODELO DO DCMS: PRINCÍPIOS E MUDANÇAS METODOLÓGICAS RECENTES.....	33
3.1. DETERMINAÇÃO DAS OCUPAÇÕES CRIATIVAS	35
3.1.1. O novo modelo do DCMS: classificando e medindo as indústrias criativas ...	38
3.2. INDÚSTRIAS CRIATIVAS NO CONTEXTO DO NOVO PARADIGMA DO TRABALHO: ANÁLISE DAS METODOLOGIAS DE CLASSIFICAÇÃO.....	43
4. ANÁLISE DAS INDÚSTRIAS CRIATIVAS NO REINO UNIDO.....	45
4.1. EMPREGO	47
4.2. VALOR ADICIONADO	55
4.3. RELAÇÃO ENTRE EMPREGO E VALOR ADICIONADO.....	61
5. CONCLUSÃO.....	64
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67

1. INTRODUÇÃO

Diversos autores dedicaram seus estudos à investigação das mudanças nas relações de trabalho após o fim do paradigma fordista de produção. A passagem de um modelo de produção em massa para um modelo de produção mais flexível, baseado nas novas máquinas e novas tecnologias, mudou o papel da empresa e do trabalhador na organização econômica (LIPIETZ, 1991; DE MASI, 2001; TOMANEY, 1994). A partir dessas mudanças, surgiram as discussões sobre a importância do conhecimento e da criatividade no processo de trabalho, em sintonia com o aumento da importância do setor de serviços (BANKS, 2007; FLORIDA, 2012; LACROIX, TREMBLEY, 1997). Dentre os processos produtivos que tiveram ascensão com essa mudança de organização, estão as indústrias criativas.

A discussão sobre as indústrias criativas surgiu na metade dos anos 1990, se apresentando como uma terminologia substituta, nas políticas públicas, para a questão das indústrias culturais, denotando novas prioridades – mais voltadas a fatores econômicos (BANKS; O’CONNOR, 2009) – e incluindo a participação de setores ligados às tecnologias de informação (GARNHAM, 2005). São ressaltados, por diversos autores, as características positivas das indústrias criativas, como sua capacidade de desenvolver inovações (MILES, GREEN, 2008; CHAPAIN et al., 2010) e de impulsionar crescimento econômico (DE-MIGUEL-MOLINA et al., 2012; POWER, NIÉLSEN, 2011).

É de grande importância, para a eficiência das políticas públicas voltadas a esse contexto, uma forma de mensuração robusta das indústrias criativas na economia. Não há consenso, entretanto, sobre a definição técnica dessas indústrias, não existindo concordância entre os setores que devem ser considerados como integrantes desse escopo. Existem diversos modelos que procuram classificar as indústrias criativas, por meio de abordagens teóricas distintas. Cada um apresenta vantagens e limitações, que precisam ser investigadas, de modo a determinar a metodologia que atende, de forma mais completa, as peculiaridades das indústrias criativas.

Neste trabalho, será realizada uma interpretação da economia criativa como parte do processo de desindustrialização e das novas formas de produção e formação de valor pós-fordistas, especialmente nos países desenvolvidos – que estão mais adiantados nesse processo. No âmbito dos modelos de definição, se destaca a metodologia utilizada pelo governo britânico, que recebeu alterações recentes, que proporcionaram um modelo de classificação mais robusto e consistente (*Department for Culture, Media & Sport – DCMS, 2016a*). O novo modelo

britânico alterou o enfoque de sua análise para o âmbito das ocupações criativas, passando a enfatizar o papel crucial das habilidades dos trabalhadores para a definição de quais indústrias devem ser abarcadas nesse escopo, bem como a importância dessa força de trabalho em setores que não estão incluídos nele, tendo em vista os novos contextos de produção e consumo mundiais (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013). Dessa forma, serão apresentados, neste trabalho, dados sobre o Reino Unido, economia que possui relevância na discussão sobre políticas públicas voltadas às indústrias criativas, tendo se empenhado, por quase vinte anos, para defini-las e mensurá-las em seu território (FLEW, 2012; DCMS, 2016a).

Este trabalho procura investigar se o novo modelo britânico é o mais adequado ao contexto teórico das indústrias criativas. Para isso, será apresentada uma revisão bibliográfica acerca do contexto considerado, apresentando também alguns modelos de classificação existentes, além de apontar, detalhadamente, o processo recente de alteração da metodologia britânica. Por fim, serão analisados os dados desenvolvidos pelo Reino Unido, por meio de sua nova metodologia.

O Capítulo 2 apresenta uma breve revisão bibliográfica referente às mudanças no paradigma do trabalho nas últimas décadas – dadas as novas organizações econômicas mundiais e o advento das tecnologias de informação e comunicação – e insere, nesse contexto, os trabalhadores criativos. Após a revisão bibliográfica, serão apresentados alguns modelos de definição das indústrias criativas, abordando suas diferentes justificativas teóricas e agrupamentos de setores. O Capítulo 3 apresentará, então, o modelo utilizado pelo governo britânico para estimar as indústrias criativas em sua economia. O Capítulo 4, por sua vez, apresentará os dados sobre mercado de trabalho e valor adicionado bruto das indústrias criativas britânicas, elaborados segundo a nova metodologia adotada pelo seu governo. O Capítulo 5 encerra o trabalho, definindo as possíveis conclusões sobre as condições de trabalho e as dinâmicas das indústrias criativas no Reino Unido nos últimos anos, a partir dos dados estudados, e investigando os possíveis desdobramentos da análise realizada.

2. AS TRANSFORMAÇÕES NO MUNDO DO TRABALHO E AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS

2.1. A SOCIEDADE PÓS-INDUSTRIAL E A MUDANÇA NO PARADIGMA DO TRABALHO

Diversos autores estudaram as mudanças no mundo do trabalho, em meio às transformações da organização da economia e da sociedade no paradigma pós-industrial. Segundo De Masi (2001), esse fenômeno surgiu na Europa, ao mesmo momento em que os modelos de produção de Taylor e Ford alcançavam seu auge nos Estados Unidos. Para esse autor, inovações na ciência e na arte foram responsáveis pelo questionamento da lógica vigente de precisão e de produção em série, que foi substituída pelo espírito aproximativo, pela emoção e pela criatividade, criando novas soluções organizativas de trabalho (DE MASI, 2001).

A partir dos anos 1970, a difusão de novas tecnologias possibilitou ao homem transformar tempo de trabalho em tempo dedicado ao crescimento intelectual, o que levaria a colocar em questão as tradições e culturas dominantes. Assim ocorreu a transição para a sociedade pós-industrial, que transcorreu de forma muito mais acelerada do que a passagem da sociedade rural para a industrial, dada a alta velocidade de difusão das informações por meio das mídias de massa (como rádio, televisão e computadores). O arranjo econômico da produção, assim, foi se descentralizando, ao passo em que as tecnologias possibilitavam cada vez mais a pulverização da organização física e intelectual da produção mundial. A sociedade pós-industrial também causou uma nova distribuição de saber, poder e trabalho entre os países, abrindo a possibilidade de grandes desigualdades mundiais, dado que alguns países produziam inovações, enquanto outros apenas as observavam (DE MASI, 2001).

Para De Masi (2001), os fatores responsáveis pela mudança para o sistema pós-industrial são: ciência, tecnologia, globalização, processo organizativo, escolarização e mídia de massa. Quanto ao progresso científico e técnico, o autor relembra que se propulsionou no século XX, especialmente a partir da Segunda Guerra Mundial. Foram de grande importância para o salto da sociedade industrial à pós-industrial as descobertas no âmbito da física atômica e da biologia molecular, o desenvolvimento dos meios de comunicação em massa, dos meios de transporte, da eletrônica, da informática e da telecomunicação (DE MASI, 2001).

Onde quer que sejam aplicadas essas novas tecnologias desponta a criatividade. O seu potencial gerador de criatividade multiplica[-]se, motivando cada vez mais novos usos, fertilizando novas atividades, introduzindo novos métodos organizacionais, novos consumos para o tempo livre e novas formas de interatividade (DE MASI, 2001, p. 148).

Tomaney (1994) também escreve sobre a discussão de um novo paradigma de organização do trabalho e tecnologia, num contexto pós-fordista. O autor ressalta algumas abordagens das mudanças de produção pós-massificação, estando entre elas a teoria de especialização flexível. Essa teoria foi originalmente desenvolvida por Piore e Sabel¹ (1984 apud TOMANEY, 1994) e aborda o surgimento de uma nova organização industrial nas sociedades avançadas, que tornou as práticas laborais mais especializadas, mais humanas, mais flexíveis e mais eficientes, por meio de tecnologias de manufatura avançadas e da revitalização de práticas artesanais. Katz e Sabel² (1985 apud TOMANEY, 1994) relembram o caso da indústria automobilística, que utiliza máquinas de uso geral para produzir bens especializados, por meio de trabalhadores qualificados; nesse caso, o trabalhador deixa de ser visto como um custo, aumentando sua participação intelectual no processo de trabalho e revitalizando seu papel no sistema de produção.

Lacroix e Trembley (1997) ressaltam que a *onda fordista-keynesiana*, caracterizada pela intensificação da produção e do consumo em massa, ocorreu entre o período da *economia da guerra* (1940-1945) e a segunda metade dos anos 1970. A desestabilização desse modelo de acumulação se deu por questões de incompatibilidade entre o aumento da produção e o aumento do consumo. Essa incompatibilidade deriva da natureza da intensidade de cada lado do mercado: enquanto o ato da produção em massa é intensivo, a natureza do processo de consumo não apresenta essa característica, possuindo utilidade marginal decrescente; os altos níveis de consumo, pelo contrário, apenas ocorreram por conta da generalização horizontal do consumo de produtos *fordistas-keynesianos*.

Após essa crise estrutural, notou-se o progresso do setor de serviços, com necessidade de uma mão-de-obra mais especializada. A formação de valor passou a ser ligada ao trabalho intelectual (científico, artístico, administrativo, entre outros), bem como aos produtos e serviços que consomem (como informação, cultura e conhecimento). Dessa forma, a cultura passou a ser não mais um instrumento de reprodução sociocultural, mas sim um instrumento de produção do conhecimento e do imaginário, virando um objeto comercializável que possui no advento da informatização um grande aliado (LACROIX; TREMBLEY, 1997).

Alain Lipietz (1991) também analisou o processo de crise do modelo fordista. Segundo o autor, os ganhos de produtividade da indústria começaram a cair a partir da metade dos anos

¹ Piore, M. and Sabel, C. (1984) *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.

² Katz, H. and Sabel, C. (1985) Industrial relations and industrial adjustment in the car industry. *Industrial Relations*, 24(3), 295-315.

1960 nos países capitalistas desenvolvidos. Ao mesmo tempo que isso ocorria, o salário real continuava alto, e o custo do capital fixo começava a crescer em relação ao número de assalariados, causando uma diminuição do lucro das empresas. Desse modo, o autor afirma que a crise do modelo fordista de desenvolvimento está ligada ao lado da oferta, por meio do colapso do modo de organização do trabalho, que era desumanizante para o assalariado, ao mesmo tempo em que não se mostrava mais eficiente para o empregador. A solução para essa crise seriam “novos princípios de organização do trabalho, novas normas na orientação e no uso social da produção, novos hábitos e novos modos de regulação” (LIPIETZ, 1991, p. 51).

Rowthorn e Ramaswamy (1997) utilizam o termo *desindustrialização* para descrever a queda a longo-prazo da proporção de trabalhadores manufatureiros nas economias mais avançadas, considerando esse um resultado positivo do desenvolvimento econômico nesses territórios. Quanto às implicações do fenômeno de desindustrialização no crescimento de longo prazo, Baumol, Blackman e Wolff³ (1989 apud ROWTHORN; RAMASWAMY, 1997) afirmam que estão ligadas a diferenças de produtividade. Para esses autores, existem atividades tecnologicamente progressivas (que possuem altas taxas relativas de crescimento de produtividade) e atividades tecnologicamente estagnadas (que possuem níveis de crescimento de produtividade relativamente menores). A atividade manufatureira é considerada tecnologicamente progressiva, de fácil padronização e replicação, o que seria a base da desindustrialização. O setor de serviços, entretanto, não é tão homogêneo quanto ao desempenho de seu nível de produtividade: ao mesmo tempo em que existem serviços mais impessoais, que possuem comportamento similar ao setor manufatureiro (como os de telecomunicações), há, também, serviços pessoais (como os de saúde), que não podem ser facilmente padronizados e produzidos em massa, sendo caracterizados como tecnologicamente estagnados. Dessa forma, a média de crescimento de produtividade entre essas atividades será determinada pelas atividades tecnologicamente estagnadas, que possuem menor velocidade de aumento. Esse fenômeno, que é chamado de estagnação assintótica, implica numa menor influência dos setores tecnologicamente progressivos sobre a produtividade total da economia, sendo ela dependente dos aumentos de produtividade no setor de serviços. As mudanças no setor manufatureiro, entretanto, podem influenciar na melhoria da produtividade do setor de serviços, dado que atuam como instrumento de apoio aos setores tecnologicamente estagnados

³ Baumol, W.J., Blackman S., Wolff, E.N., 1989, *Productivity and American Leadership: The Long View* (Cambridge, Massachusetts: The MIT Press).

– como é o caso das tecnologias de informação (BAUMOL; BLACKMAN; WOLFF⁴, 1989 apud ROWTHORN; RAMASWAMY, 1997).

Assumindo o contexto de mudanças na estrutura produtiva após o processo de desindustrialização, bem como as alterações no papel do trabalhador ao longo do desenvolvimento de novas tecnologias, este trabalho considerará as indústrias criativas como partes integrantes dos desdobramentos desses processos. A seção subsequente versará sobre a discussão teórica acerca do trabalho criativo, de forma a inseri-lo nesse contexto.

2.2. AS OCUPAÇÕES CRIATIVAS: DEFINIÇÕES E CARACTERÍSTICAS

Segundo Seltzer e Bentley (1999), o aumento do impacto das tecnologias de informação e comunicação, bem como da globalização, induziram a uma inflexão para uma economia baseada no conhecimento. Essas mudanças levaram a uma necessidade cada vez maior de habilidades criativas dos indivíduos. Para os autores, a criatividade não deve ser confundida com sensibilidade artística, com genialidade, com talento ou com capacitações. Por outro lado, a criatividade consiste na habilidade de formular novos problemas, de transferir os conhecimentos individuais para diversos contextos, de reconhecer a importância do conhecimento e a possibilidade de se cometer erros, bem como de focar a atenção na busca por um objetivo (SELTZER; BENTLEY, 1999).

Segundo Sternberg e Lubart (1998, p.3, tradução nossa), “criatividade é a habilidade de produzir trabalho que é tanto novo (ou seja, original, inesperado), quanto apropriado (ou seja, útil, adaptável de acordo com as restrições nas tarefas)”⁵. Em uma sociedade, a criatividade pode levar a novas descobertas científicas, novas invenções, novos movimentos artísticos e novos programas sociais – que por sua vez, podem criar novos produtos e serviços que geram empregos. As novidades alcançadas por meio da criatividade também incentivam a competitividade entre indivíduos, entre sociedades e entre organizações (STERNBERG; LUBART, 1998).

Para Banks (2007), a nova economia promoveu a fetichização da criatividade, sendo representante da mudança para uma produção pós-industrial. Diversos governos, especialmente ocidentais, têm considerado as indústrias culturais como uma solução sistêmica à desindustrialização. Para o autor, o *trabalhador cultural e criativo* está no centro do processo

⁴ Baumol, W.J., Blackman S., Wolff, E.N., 1989, *Productivity and American Leadership: The Long View* (Cambridge, Massachusetts: The MIT Press).

⁵ Do original em inglês.

das indústrias culturais, sendo responsáveis pela produção dos componentes simbólicos essenciais para a transição a uma economia pós-industrial, criativa e baseada no conhecimento (BANKS, 2007).

Richard Florida (2012) tem como objeto de pesquisa a chamada *classe criativa*, estando ela inserida na passagem de uma configuração industrial fordista para um novo modelo pós-industrial, de um capitalismo baseado no conhecimento. Segundo o autor, a característica de distinção da classe criativa é que a função de seus membros é criar novas formas dotadas de significado. A classe criativa consiste em dois grupos ocupacionais: o núcleo altamente criativo – cujas ocupações incluem cientistas e engenheiros; professores universitários; poetas e escritores; artistas; profissionais do entretenimento; atores; *designers*; escritores de conteúdo verídico; editores; personalidades culturais; pesquisadores; analistas e outros formadores de opinião – e os profissionais criativos – que englobam trabalhadores da área de alta tecnologia, de serviços financeiros, da advocacia, da saúde e da administração de empresas. Dessa forma, a classe criativa tem como objeto de remuneração o uso de suas capacidades cognitivas e sociais, sendo responsável pela solução de problemas e possuindo certo grau de independência de julgamento. A classe trabalhadora e a classe de serviços, por sua vez, têm como função principal o trabalho físico em atividades rotineiras. Florida ressalta que a criatividade no mundo do trabalho, contudo, não está restrita à classe criativa, estando presente também nos outros grupos ocupacionais, embora não seja o componente característico delas. Com o desenvolvimento das novas organizações de produção, é possível que mais funções tradicionais se tornem ocupações da classe criativa (FLORIDA, 2012).

O que parece se assemelhar, entre os autores apresentados, é a ideia de que as ocupações criativas têm relação de afinidade muito forte com o contexto geral de aumento da importância das tecnologias e das novas formas de organização da produção. O contexto amplo do trabalho criativo, portanto, mostra-se similar entre os teóricos aqui apresentados. Quanto à questão das condições de trabalho, entretanto, não existe consenso.

2.2.1. As condições de trabalho nas ocupações criativas

Enquanto alguns teóricos consideram que o mercado de trabalho criativo é caracterizado por precariedade, outros autores ressaltam as vantagens e benefícios de se fazer parte desse grupo. Bridgstock e Cunningham (2016) consideram que existe desemprego e subemprego crônicos entre os trabalhadores criativos. Segundo Throsby e Zednik (2010), os trabalhadores criativos estão sujeitos a *carreiras de portfólio*, caracterizadas pela sucessão de diversos tipos

de acordo de trabalho – ao contrário de seguirem uma trajetória linear de carreira. Ainda segundo Throsby e Zednik (2010), a maioria dos trabalhadores criativos opera de forma autônoma, deparando-se com condições de insegurança no ambiente de trabalho, visto que não possuem licença-saúde, licença-maternidade, férias remuneradas, entre outros benefícios dos contratos de trabalho de longo-prazo. Bridgstock e Cunningham (2016) relembram que existem autores – como David Hall⁶ (1996 apud BRIDGSTOCK; CUNNINGHAM, 2016) e John Howkins⁷ (2001 apud BRIDGSTOCK; CUNNINGHAM, 2016) – que promovem a carreira de portfólio como a configuração de carreira do futuro, identificando benefícios, como a flexibilidade e a autonomia. Essa visão positiva, entretanto, não é compartilhada por outros teóricos.

Gina Neff (2012) também salienta a existência das carreiras de portfólio, embora identifique nelas um risco associado ao trabalho criativo. Além de se defrontarem com uma demanda instável por seus produtos, os trabalhadores das indústrias criativas dependem da avaliação do público para continuarem seu trabalho. Essa força de trabalho, portanto, caracteriza-se por um fenômeno de *individualização* (NEFF, 2012), que implica, segundo McRobbie (2016), que os trabalhadores devem se tornar suas próprias microestruturas, sendo responsáveis pelos seus próprios automonitoramento e reflexão – não podendo mais se apoiar em estruturas como o estado de bem-estar social, que tende a desaparecer. A prática de acordos dessa natureza transfere parte do risco cíclico da empresa para o trabalhador, que necessita arcar com esses custos (NEFF, 2012).

Segundo Hesmondhalgh e Baker (2011), aos trabalhadores das indústrias culturais (por exemplo, nas artes e na mídia) foi imposta a necessidade de horários flexíveis para a prática de suas funções, com pagamentos baixos que não são proporcionais às horas trabalhadas (o que os levou – em alguns casos – a procurar um segundo emprego). A natureza de incerteza dos contratos de curto prazo de trabalho autônomo, típicos desse tipo de indústria, dificulta a formação de associações e de sindicatos (HERMONDHALGH; BAKER, 2011). Morgan, Wood e Nelligan (2013) afirmam que a expectativa de condições de insegurança no emprego tem se tornado normal entre os jovens que procuram carreiras em ocupações criativas, dado que consideram essa questão como endêmica nas indústrias criativas. Além disso, os autores

⁶ Hall, D., 1996. *The career is dead – long live the career: a relational approach to careers*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.

⁷ Howkins, J., 2001. *The creative economy: how people make money from ideas*. London: Penguin.

também ressaltam a natureza de curto-prazo de alguns contratos em ocupações baseadas no conhecimento, na criatividade e na tecnologia.

Gabe, Florida e Mellander (2013), por sua vez, declaram que os trabalhadores criativos possuem vantagens em relação aos outros grupos de ocupações. Os autores afirmam que a *classe criativa* sofreu menos durante a crise de 2008, nos Estados Unidos, em comparação à classe trabalhadora e à classe de serviços. Eles procuram investigar, assim, os motivos para tal acontecimento. O modelo de Gabe, Florida e Mellander (2013) consiste em uma regressão que utiliza como variáveis independentes o capital humano, características demográficas, fatores industriais e fatores regionais, estudando sua correlação com a taxa de desemprego. As variáveis de capital humano consideram não apenas o nível de educação formal, como também a classe ocupacional em que a pessoa se insere. Quanto às características demográficas, foram utilizadas idade, gênero, estado civil, raça e etnia. Para analisar o papel dos fatores industriais, usou-se um conjunto de variáveis *dummy* que indicam a categoria industrial em que o indivíduo está inserido. Os fatores regionais considerados foram as diferenças entre diversas áreas metropolitanas, por meio de fatores como população, percentual da força de trabalho ocupada em atividades criativas e taxa regional de desemprego.

Os resultados da regressão explicitam que a classe ocupacional de cada indivíduo influencia sua possibilidade de estar desempregado. Os dados gerados mostram que, estando todo o resto constante, o fato de pertencer à classe criativa diminui a probabilidade de estar desempregado em 2% no período 2006 a 2011. No caso da classe trabalhadora, entretanto, essa probabilidade aumenta em 2,9% no mesmo período. Os fatores demográficos, industriais e locais também se mostraram estatisticamente significativos na determinação da probabilidade de se estar desempregado. A partir da análise dos resultados, os autores concluem que possuir uma ocupação criativa mostra-se como um benefício no mercado de trabalho, visto que esses indivíduos possuem, em geral, menos probabilidade de perderem seus empregos. Além disso, afirmam que essa classe se encontra em uma posição privilegiada mesmo após a recessão econômica, nos Estados Unidos (GABE; FLORIDA; MELLANDER, 2013).

Gabe, Florida e Mellander (2013) também afirmam que as regiões com maior concentração de trabalhadores relacionados à criatividade e ao conhecimento tendem a ter melhores condições para se adaptarem a novas realidades econômicas, reinventando-se por meio de novas ideias e sustentando toda sua economia (podendo, até mesmo, atenuar os efeitos de uma recessão para os ocupados da classe trabalhadora e de serviços). Segundo Autor (2010), pessoas com trabalhos menos qualificados são mais facilmente substituíveis por computadores,

sofrendo maiores impactos negativos no nível de ocupação durante uma recessão. Esse fenômeno se dá pelo tipo de trabalho que essas pessoas exercem, que tem caráter repetitivo, e cujas etapas podem ser executadas por meio de uma programação de *software*. Essa possibilidade de substituição, por sua vez, aumenta a demanda por trabalhadores com alto nível de educação, que realizem atividades que não são rotineiras ou padronizadas, mas sim caracterizadas pela capacidade de solução de problemas, intuição e persuasão (AUTOR, 2010). Dessa forma, as tecnologias são substitutas dos trabalhadores menos qualificados, enquanto – no caso de pessoas envolvidas em solução de problemas e comunicações complexas – essas tecnologias costumam atuar como complementares (AUTOR; LEVY; MURNANE, 2003).

Judit Rimler (1991) apresenta uma extensão do modelo microeconômico de otimização do tempo de trabalho de um indivíduo, procurando apresentar os benefícios extraeconômicos presentes na realização de trabalhos criativos. A grande diferença do modelo da autora, em relação ao modelo tradicional, é a assunção de que a motivação das escolhas dos trabalhadores deriva não apenas de variáveis econômicas, mas também de outros aspectos. No modelo neoclássico tradicional, o trabalho é considerado puramente um dispêndio de sacrifício, ao passo que o bem-estar só pode ser obtido por meio de consumo; dessa forma, o trabalhador deve escolher a quantidade ótima de trabalho e salário, de modo a satisfazer sua função de utilidade. Embora admita que ainda há importância da recompensação material do trabalho, Rimler afirma que podem haver exceções (RIMLER, 1991).

Segundo Rimler (1991), as decisões de um indivíduo quanto ao trabalho consideram questões de sua personalidade e de possibilidade de relações sociais. Além disso, o indivíduo pondera sua escolha de trabalho de acordo com a possibilidade de exercitar suas capacidades e sua erudição, bem como de utilizar seu poder criativo. A utilidade de qualquer trabalho, portanto, engloba componentes extraeconômicos, dado que agiliza o pensamento imaginativo e a inclinação para realizar inovações, ao mesmo tempo que contribui para o desenvolvimento da personalidade humana.

A partir das hipóteses de seu modelo, Rimler (1991) define que as tarefas econômicas humanas são compostas por dois tipos de atividades: o *trabalho reprodutivo* – ligado a atividades físicas – e o *trabalho criativo* – ligado ao pensamento e ao conhecimento. Ambos os componentes estão presentes em qualquer ocupação, em maior ou menor grau. Em princípio, o trabalho reprodutivo é a parte onerosa do trabalho – dado que costuma ser uma atividade física repetitiva e desagradável, sendo o componente que é contrabalançado pela utilidade econômica do consumo, segundo a teoria neoclássica. O trabalho criativo, por sua vez, varia a cada novo

problema ou desafio que surge, requerendo imersão mental (atividade muito mais pertinente à natureza humana). Esse tipo de trabalho não é feito por obrigação ou com propósito de ganho econômico, o que implica que a quantidade de trabalho criativo despendido não é determinada pela renda esperada (RIMLER, 1991).

2.2.2. O trabalhador criativo: aspectos educacionais

Segundo Florida (2014), estar empregado em uma ocupação criativa mostra-se como um melhor indicador de capital humano do que o tradicional nível de escolaridade. Para o autor, definir o nível de talento de um indivíduo por seu nível de educação mostra-se não apenas elitista, como também insuficiente, lembrando empreendedores como Steve Jobs, Bill Gates, bem como músicos e artistas sem formação acadêmica. Mellander (2009) também realiza distinção entre a abordagem do capital humano e a abordagem das ocupações. Segundo a autora, há uma diferença entre as indústrias criativas e a indústria do conhecimento. As primeiras estão baseadas na sua proporção de trabalhadores criativos, enquanto a segunda está relacionada à participação de trabalhadores com altos níveis de instrução formal (ou seja, alto nível de capital humano).

Para demonstrar sua hipótese, Mellander (2009) utiliza a definição de classe criativa de Florida⁸ (2002 apud MELLANDER, 2009) para selecionar o grupo das ocupações criativas. As pessoas com alta instrução, por sua vez, são definidas como aquelas que possuem uma graduação de três anos ou mais. A partir de dados sobre a Suécia, a autora afirma que 75% dos indivíduos que exercem ocupações criativas não possuem educação avançada. Por outro lado, do total de pessoas que possuíam graduações de três anos ou mais, 88% exerciam uma ocupação criativa. A conclusão é que há uma grande chance de obter um emprego criativo quando um indivíduo completa o ensino superior, embora esse não seja um pré-requisito. Contudo, essa análise também implica que, de fato, ser um trabalhador que possui educação formal avançada não é equivalente a ser um trabalhador criativo. Outro indício dessa afirmação é que, nos resultados analisados, as indústrias com maior concentração de trabalhadores com alto capital humano não são indústrias criativas (MELLANDER, 2009).

Bridgstock e Cunningham (2016) realizam uma pesquisa sobre as oportunidades de trabalho dos *graduados criativos*, analisando seu sucesso – ou insucesso – em obter emprego em ocupações criativas. Os graduados analisados haviam concluído seu curso universitário nos últimos seis anos, na Austrália, tendo realizado formação no grupo de *produção cultural* –

⁸ Florida, R. (2002) *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.

música, artes performáticas, cinema, televisão, rádio, redação, publicação, mídia impressa e artes visuais. Os resultados apontam que metade dos graduados haviam trabalhado em pelo menos uma ocupação que não era ligada às indústrias criativas, embora considerem – em sua maioria – que tenham adicionado um grau razoável de valor criativo por meio desse seu trabalho. Dentre os valores principais que os *graduados criativos* acreditam ter adicionado, em seus trabalhos fora das indústrias criativas, incluem-se perspectiva criativa, pensamento crítico, habilidades de escrita e de edição, insumos estéticos e discurso público. Quanto à utilidade, para seu trabalho atual, das capacidades conquistadas em sua formação universitária criativa, 64,3% afirmaram que utilizaram suas habilidades específicas em seus trabalhos criativos, enquanto 53,87% dos graduados criativos que estavam exercendo trabalhos fora dessas indústrias afirmaram o mesmo. Os autores defendem, portanto, o desenvolvimento de políticas públicas de incentivo à educação criativa (BRIDGSTOCK; CUNNINGHAM, 2016). Dessa forma, os autores parecem considerar uma relação de dependência mais forte entre educação formal e ocupações criativas, em oposição ao observado por Mellander (2009) e Florida (2014).

2.3. AS INDÚSTRIAS CRIATIVAS: DEFINIÇÕES E MODELOS DE CLASSIFICAÇÃO

Stuart Cunningham afirmou, em 2002, que o tema das indústrias criativas era recente no meio acadêmico e nas políticas públicas, e que tinha a capacidade de capturar a dinâmica da nova economia de forma mais completa do que os âmbitos das artes, da mídia e das indústrias culturais (CUNNINGHAM, 2002). Esse assunto, portanto, ainda é relativamente recente, embora diversos autores tenham se dedicado ao tema nos últimos anos.

Segundo Banks e O'Connor (2009), o surgimento do discurso sobre indústrias criativas, que ocorreu na década de 1990, representou uma indicação de ímpeto em explorar a produção cultural em um novo modo na pauta econômica. Dessa forma, o marco institucional de troca de enfoque das indústrias *culturais* para as indústrias *criativas* demonstrou uma transição de prioridades, que passou de fatores culturais para fatores econômicos (BANKS; O'CONNOR, 2009). Para Garnham (2005), a passagem de terminologia de indústrias culturais para indústrias criativas não foi uma mera mudança de rótulos. O segundo termo está ligado ao contexto das políticas públicas sobre sociedade da informação, e carrega elementos característicos dos estudos sobre pós-industrialismo e pós-fordismo. A união de setores relacionados à informática com setores tradicionalmente considerados culturais, nessa nova categoria conceitual, viabilizou satisfazer o interesse em ampliar os direitos autorais em criações de empresas da mídia e de *software* (GARNHAM, 2005).

As indústrias criativas provocam diferentes formas de inovação, que não são registradas pelos indicadores tradicionais, o que as caracterizam como um setor de inovação oculta. Esse fenômeno pode ser visto no âmbito da pesquisa e desenvolvimento (P&D), que, embora seja realizada pelas indústrias criativas, não é especificada, formalmente, dessa maneira (dado que as pesquisas realizadas estão ligadas aos gostos e às preferências dos consumidores, temas que não são captados nos levantamentos clássicos sobre P&D). Além disso, outras formas de inovação oculta nas indústrias criativas envolvem novas organizações de modelos de negócios – por meio do uso de produtos criativos –, novas combinações de tecnologias e processos já existentes, bem como inovações que ocorrem durante o trabalho e que não são replicadas nos demais processos, dado que são pontuais e isoladas. Essas características implicam que há grande dificuldade de gerenciar a inovação de modo sistemático nas firmas criativas, acabando por ocorrer de forma espontânea ou *ad hoc* (MILES; GREEN, 2008).

Chapain et al. (2010) afirmam que há altos níveis de inovação nas indústrias criativas, que beneficiam, direta e indiretamente, a economia das regiões em que elas atuam. Segundo Power e Niélsen (2011), as indústrias culturais e criativas têm apresentado crescimento de longo-prazo na economia europeia. De-Miguel-Molina et al. (2012) analisaram a correlação entre PIB (Produto Interno Bruto) per capita e as indústrias criativas em duzentas e cinquenta regiões europeias, concluindo que há correlação positiva entre ambos.

Quanto à definição técnica e à mensuração estatística das indústrias criativas, há diversos modelos que buscam cunhar uma demarcação consistente de setores, cada um possuindo diferentes instrumentos teóricos. Embora haja semelhanças (e, também, consensos) quanto à inclusão de alguns setores nos diversos modelos, não há unanimidade quanto à inserção de outros. Além disso, cada modelo procura explicar os fluxos das indústrias criativas em sentidos distintos, analisando esses processos por meio de diferentes perspectivas – como atividade econômica, mercado de trabalho e produtos e serviços.

Entre os modelos de classificação das indústrias criativas existentes, destacam-se o modelo dos círculos concêntricos – que se baseia no conceito de valor cultural (THROSBY, 2008) –, o da *World Intellectual Property Organization*⁹ (WIPO) – que possui enfoque na questão dos direitos autorais (WIPO, 2015) –, o da *United Nations Conference on Trade and Development*¹⁰ (UNCTAD) – utilizado em sua base de dados de comércio internacional

⁹ Organização Mundial de Propriedade Intelectual (tradução nossa).

¹⁰ Conferência das Nações Unidas para Comércio Internacional e Desenvolvimento (tradução nossa).

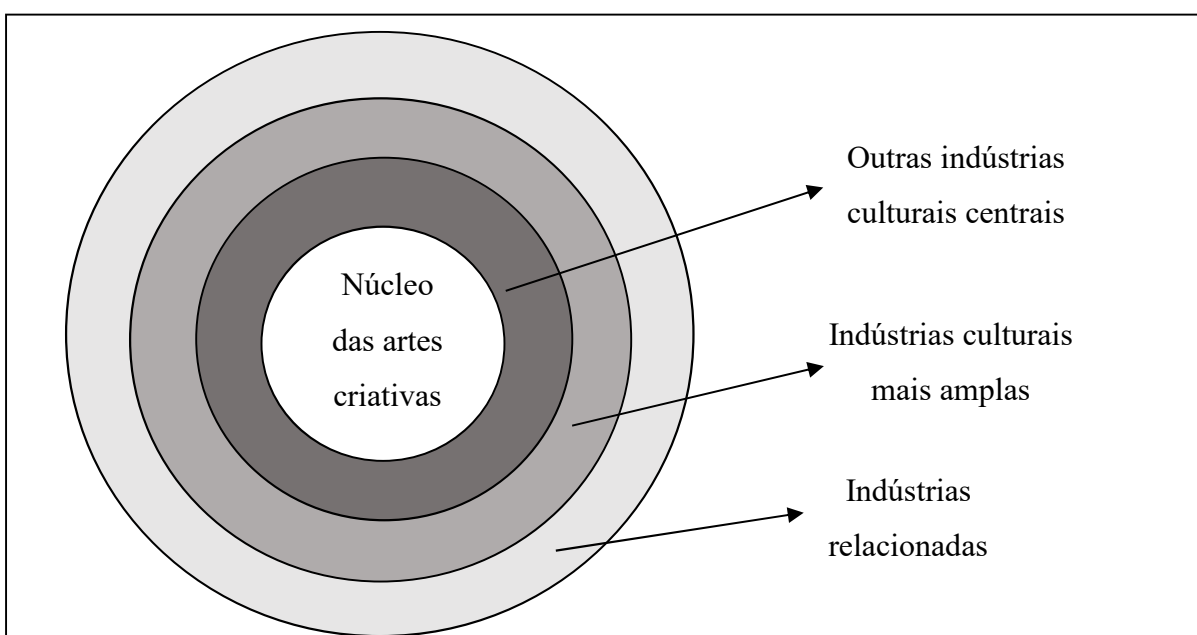
(UNCTAD, 2010) – e o do *Department for Culture, Media & Sport*¹¹ (DCMS) – adotado na análise de indicadores no Reino Unido (DCMS, 2016a).

2.3.1. O modelo dos círculos concêntricos

O modelo dos círculos concêntricos procura classificar as indústrias criativas por meio do conceito de valor cultural. Segundo Throsby (2001), a origem das ideias criativas está localizada no núcleo dessa estrutura, ao passo que as camadas mais distantes do centro possuem, gradativamente, um uso menos concentrado dessas ideias, ao combiná-las com mais outros insumos para produzir uma gama mais ampla de produtos.

Throsby considera que bens e serviços culturais possuem uma proporção maior de valor cultural sobre seu valor econômico, podendo ser considerados uma classe de *commodities* distinta e característica. Seu modelo considera que há quatro camadas classificatórias para as indústrias criativas, que diminuem seu teor cultural, à medida que se distanciam do centro. Dessa forma, o autor não distingue indústrias culturais de indústrias criativas, embora considere que há diferença entre criatividade científica e criatividade artística, dada a diferença de teor cultural entre essas duas categorias. As indústrias criativas, portanto, se dividem em *núcleo das artes criativas*, *outras indústrias culturais centrais*, *indústrias culturais mais amplas* e *indústrias relacionadas* (THROSBY, 2008). A estrutura de dispersão das ideias criativas no modelo de círculos concêntricos é apresentada na Figura 1.

Figura 1 - Estrutura do modelo dos círculos concêntricos



Fonte: adaptado de Throsby (2008).

¹¹ Departamento de Cultura, Mídia e Esporte (tradução nossa).

As indústrias consideradas como núcleo das artes criativas são literatura, música, artes performáticas e artes visuais; os setores que são considerados como outras indústrias culturais centrais são o de filmes, de museus, de galerias, de bibliotecas e de fotografia; as indústrias culturais mais amplas são a de serviços de patrimônio, de editorial e mídia impressa, de gravação de som, de televisão e rádio e de jogos eletrônicos; por fim, as indústrias relacionadas são a de publicidade, de arquitetura, de *design* e de moda (THROSBY, 2008).

Embora o modelo de círculos concêntricos apresente uma referência teórica de classificação, ele não segue uma metodologia objetiva de estimação dos teores culturais e econômicos dos bens e serviços. Esse problema se dá pela subjetividade de conceitos como *valor cultural*, *teor cultural* e *ideias criativas*, que não possuem metrificacão definitiva. Isso implica que não se pode afirmar, de forma precisa, em qual camada cada setor deve se situar, sendo a decisão do modelo, portanto, feita de modo *ad hoc*. Outro ponto a ser ressaltado é que esse modelo é uma análise estática de um período dado de tempo, o que se diferencia de uma análise como a de cadeias produtivas; ou seja, esse modelo não explicita o caminho do processo de agregação de valor – desde a formação da ideia até a produção, distribuição e venda –, apenas dividindo os setores de acordo com a sua suposta proporção de valor cultural (THROSBY, 2008).

2.3.2. O modelo da *World Intellectual Property Organization*

O modelo da WIPO, apresentado em 2003, demonstrou o intuito de definir e classificar as indústrias criativas por meio do instrumento de análise dos direitos autorais. Essa metodologia, baseada na propriedade intelectual, havia sido aplicada em mais de 40 países até o fim de 2014, servindo para a análise da contribuição desse segmento em economias nacionais, em termos de valor adicionado, emprego e comércio internacional (WIPO, 2015).

Em 2015, a organização publicou uma nova versão do guia, realizando uma atualização de sua metodologia, dado o contexto de mudanças na economia causadas pelas novas mídias e novas tecnologias. Além das novas realidades econômicas, mostrava-se necessário adicionar novos campos analíticos (além de valor adicionado, emprego e comércio internacional), adaptar-se às alterações de códigos de classificação industriais internacionais e adotar uma metodologia que pudesse ser seguida em países com sistemas estatísticos menos avançados (WIPO, 2015).

O ponto de partida do modelo da WIPO (2015) é a assunção de que os direitos autorais são um tipo de propriedade privada, que protege trabalhos literários e artísticos originais – como

livros, músicas, peças de teatro, coreografias, fotografias, filmes, pinturas, esculturas, programas de computador e bases de dados. Dessa forma, os direitos autorais são encarregados de proteger a “criatividade na escolha e combinação de palavras, notas musicais, cores e formas”¹² (WIPO, [2000], p. 4, tradução nossa).

Dado que o direito autoral é considerado propriedade privada, a garantia de cumprimento das leis de proteção mostra-se essencial para a utilização das criações humanas como bens econômicos. Por meio do direito autoral, os criadores recebem retorno financeiro, o que pode sustentar a continuidade de sua produção e distribuição. A determinação dos preços dos bens protegidos por direitos autorais beneficia o criador, dado que ele possui poderes de monopólio, ao mesmo tempo em que pode realizar discriminação de preços para diferentes níveis de acesso a suas obras. As criações culturais possuem algumas características de bens públicos, espalhando benefícios culturais, sociais e econômicos, criando um senso de identidade e determinando valores sociais; além disso, nenhum consumidor precisa consumir menos de uma obra cultural, quando novos consumidores entram no mercado desse bem, bem como é impossível excluir, sem custos, a existência de *free riders*. A proteção de uma obra por meio de direito autoral ajuda a reduzir os efeitos negativos desse fenômeno (WIPO, 2015).

A WIPO considera que há uma diferença entre os conceitos de indústrias culturais e indústrias criativas. Para essa organização, as indústrias culturais são aquelas cujos produtos possuem algum conteúdo cultural significativo, que é reproduzido em escala industrial. Indústrias criativas, por sua vez, incluem não apenas as indústrias protegidas por direitos autorais e as indústrias culturais, como também toda produção cultural e artística (WIPO, 2015). Desse modo, as indústrias criativas possuem uma dimensão cultural, embora utilizem, em sua maioria, insumos funcionais; ou seja, a criatividade está integrada em processos mais amplos nessas indústrias (EUROPEAN COMMISSION, 2010). Embora haja diferenças conceituais, a WIPO considera que essas definições são meramente instrumentais, dado que o objetivo final é apenas definir quais indústrias se deve estudar, bem como agrupá-las da forma mais adequada (WIPO, 2015).

A sua análise, portanto, procura selecionar atividades criativas e posicioná-las em seu modelo, de modo a definir suas atribuições no processo de produção e na cadeia de valor das indústrias dos direitos autorais. As categorias do modelo da WIPO, apresentadas no Quadro 1,

¹² Do original em inglês.

são: indústrias do núcleo, indústrias interdependentes, indústrias parciais e indústrias de apoio não dedicadas.

Quadro 1 – Indústrias dos direitos autorais, segundo o modelo da WIPO

Núcleo das indústrias dos direitos autorais
Imprensa e literatura Música, teatro e óperas Filme e vídeo Rádio e televisão Fotografia <i>Software</i> , bases de dados e jogos eletrônicos Artes visuais e gráficas Publicidade Sociedades arrecadoras de direitos autorais
Indústrias interdependentes dos direitos autorais
Eletrônicos (televisões, rádios, reprodutores de som, aparelhos de DVD, entre outros equipamentos) Computadores e equipamentos Instrumentos musicais Equipamentos fotográficos e cinematográficos Fotocopiadoras Material para gravação em branco Papel
Indústrias parciais dos direitos autorais
Vestuário, calçados e tecidos Joias e moedas Outros artesanatos Móveis, artigos domésticos, cerâmica e vidro Papéis de parede e tapetes Brinquedos e jogos Arquitetura, engenharia, inspeção e <i>design</i> de interiores Museus
Indústrias de apoio não dedicadas
Vendas em atacado e varejo Transporte Telefonia e internet

Fonte: elaborado pela autora a partir de WIPO (2015).

As *indústrias do núcleo* dos direitos autorais, conforme a WIPO (2015, p. 51, tradução nossa) “(...) são indústrias que estão totalmente dedicadas na criação, produção e manufatura, performance, transmissão, comunicação e exibição ou distribuição e venda de obras e de outros materiais protegidos.”¹³ Desse modo, essas indústrias dependem dos direitos autorais para

¹³ Do original em inglês.

garantirem sua existência, tendo a totalidade do seu valor adicionado incluída no modelo. Os setores do núcleo incluem desde atividades artísticas tradicionais (como música, teatro e cinema) até atividades de publicidade e de tecnologia de *software* – como é apresentado no Quadro 1.

As *indústrias interdependentes* dos direitos autorais são aquelas que estão dedicadas à produção, venda ou aluguel de equipamentos. Esses produtos, geralmente bens de consumo duráveis, têm como função principal facilitar a reprodução e criação das obras características das indústrias do núcleo, embora também possam ser usados para outros propósitos. As indústrias do núcleo e as interdependentes são consideradas complementares, dado que há dependência mútua entre os meios de reprodução e as obras, que necessitam um do outro para manterem sua existência e funcionalidade (WIPO, 2015). Nesse grupo, estão incluídos aparelhos eletrônicos reprodutores e gravadores de mídia, instrumentos musicais, material – digital ou físico – para gravação em branco, entre outros meios de gravação, armazenamento e reprodução (Quadro 1).

As *indústrias parciais dos direitos autorais* são aquelas que possuem apenas uma parte de suas atividades relacionada às indústrias do núcleo, sendo essa a única porção que deve ser incluída no modelo. Elas são responsáveis pela criação, produção, performance, transmissão, comunicação e exibição, bem como distribuição e venda de obras e de outros materiais protegidos (WIPO, 2015). As indústrias incluídas nessa categoria – como vestuário, atividades artesanais, arquitetura, engenharia, museologia, entre outros – são apresentadas no Quadro 1.

Por fim, a categoria mais distante do núcleo, no modelo da WIPO, é a de *indústrias de apoio não dedicadas*. Esse grupo de indústrias está relacionado a materiais protegidos que não são parte das indústrias do núcleo, atuando parcialmente na facilitação da transmissão, distribuição ou venda desses produtos e estando, geralmente, ligados a serviços empresariais e atividades de entrega. Dessa forma, essa categoria engloba atividades bastante amplas, como vendas, transporte e serviços de telecomunicação (Quadro 1), transformando a mensuração de sua contribuição em uma tarefa bastante complexa (WIPO, 2015).

Analisando-se a dinâmica do modelo da WIPO (2015), pode-se constatar que sua abordagem se difere da do modelo dos círculos concêntricos, visto que não é estática. Pelo contrário, ela procura mostrar as etapas de um processo – desde a criação, até a produção, venda, distribuição e difusão.

2.3.3. O modelo da UNCTAD

No ano de 2004, a UNCTAD, órgão vinculado à Organização das Nações Unidas, realizou sua XI Conferência Ministerial, que introduziu a questão das indústrias criativas na sua pauta de economia internacional e de desenvolvimento (UNCTAD, 2010). As indústrias criativas, segundo a UNCTAD (2004), estão na intersecção entre artes, negócios e tecnologia, possuindo atividades *à montante* – como as artes tradicionais e performáticas, literatura e artes visuais – e atividades *à jusante* – setores mais próximos do mercado, como publicidade, *design*, editorial e mídia. Por essa definição, portanto, há diferença entre os conceitos de indústria cultural e de indústria criativa, sendo a primeira considerada um subconjunto da segunda (UNCTAD, 2010).

Segundo a definição teórica de indústrias criativas, para a UNCTAD (2010), esses setores:

São um ciclo de criação, produção e distribuição de bens e serviços que utilizam capital intelectual e criatividade como insumos primários; (...) constituem um conjunto de atividades baseadas no conhecimento, focado (mas não limitado) às artes, com potencial de geração de receita de comércio internacional e propriedade intelectual; (...) englobam produtos tangíveis e serviços intelectuais ou artísticos intangíveis, que possuem conteúdo criativo, valor econômico e objetivos de mercado; (...) estão na intersecção entre artesanato, serviços e setores industriais; e (...) constituem um novo setor dinâmico no comércio internacional¹⁴ (UNCTAD, 2010, p. 8, tradução nossa).

Quadro 2 – Indústrias criativas, segundo o modelo da UNCTAD

Patrimônio cultural
Expressões culturais tradicionais (artesanato, festivais e celebrações) Locais culturais (sítios arqueológicos, museus, bibliotecas, exposições, etc.)
Artes
Artes visuais (pintura, escultura, fotografia e antiguidades) Artes performáticas (música ao vivo, teatro, dança, ópera, circo, marionetes, etc.)
Mídia
Editorial e mídia impressa (livros, imprensa e outras publicações) Audiovisual (filmes, televisão, rádio e outras transmissões)
Criações funcionais
<i>Design</i> (gráfico, de interiores, moda, joalheria, brinquedos) Novas mídias (<i>software</i> , jogos eletrônicos, conteúdo criativo digitalizado) Serviços criativos (relacionados à arquitetura, à publicidade, ao P&D criativo e a cultura e recreação)

Fonte: elaborado pela autora a partir de UNCTAD (2010).

¹⁴ Do original em inglês.

As indústrias criativas, segundo a UNCTAD, estão no cerne da economia criativa e viabilizam a utilização de recursos culturais na geração de renda, de emprego e de ganhos de exportação. Além disso, a economia criativa pode promover desenvolvimento humano, inclusão social e diversidade cultural (UNCTAD, 2010).

As indústrias criativas, no modelo da UNCTAD, são divididas em quatro grupos, sendo eles: patrimônio, artes, mídia e criações funcionais. Esses quatro grupos são divididos em nove subcategorias, como apresenta o Quadro 2. Essa metodologia é utilizada pela instituição para apresentar estatísticas ligadas a produtos e serviços criativos comercializados internacionalmente (UNCTAD, 2010).

O grupo de patrimônio é considerado o ponto de partida da classificação da UNCTAD, representando a “(...) origem de toda forma de arte e a alma das indústrias culturais e criativas”¹⁵ (UNCTAD, 2010, p. 8, tradução nossa). O grupo das artes, seguindo a dinâmica do modelo, se inspira em atividades com valor simbólico, incluindo setores que estão exclusivamente baseados na cultura e na arte (UNCTAD, 2010), como as artes visuais e as artes performáticas (Quadro 2). A mídia produz conteúdo criativo para comunicar grandes audiências, enquanto as criações funcionais produzem bens e serviços que são mais influenciados pela demanda (UNCTAD, 2010) – como é o caso do desenvolvimento de *software* e de outros conteúdos criativos digitais (Quadro 2).

¹⁵ Do original em inglês.

3. O MODELO DO DCMS: PRINCÍPIOS E MUDANÇAS METODOLÓGICAS RECENTES

Diversos autores, como Garnham (2005), Banks e Hesmondhalgh (2009) e Cunningham (2002), mencionaram o papel de destaque do Reino Unido no âmbito do desenvolvimento de políticas públicas voltadas às indústrias criativas. Segundo Flew (2012), a origem formal do conceito das indústrias criativas está na diretriz do governo trabalhista recém-eleito de Tony Blair no Reino Unido, em 1997, que estabeleceu a *Creative Industries Task Force*¹⁶ (CITF) como atividade central do seu novo departamento: o *Department for Culture, Media & Sport* (DCMS). O objetivo da instituição era mensurar as indústrias criativas britânicas, de modo a analisar sua participação no total da economia, bem como estudar as políticas públicas mais adequadas para o seu desenvolvimento futuro. O mapeamento das indústrias criativas realizado pelo governo britânico teve papel importante na formação de um discurso internacional sobre a definição das indústrias criativas, sendo uma resposta ao tema da desindustrialização – ainda em pauta na Europa Ocidental no final dos anos 1990 (FLEW, 2012).

Em 1998, o DCMS publicou seu primeiro relatório sobre os setores das indústrias criativas britânicas (DCMS, [2001]). Em 1999, Tony Blair afirmou que “nosso objetivo é criar uma nação onde os talentos criativos de todas as pessoas são usados para construir uma verdadeira economia empresarial para o século XXI – onde nós competimos com nossos cérebros, não músculos”¹⁷ (BLAIR¹⁸, 1999 apud FLEW, 2012, p. 10, tradução nossa). As políticas sobre indústrias criativas mantiveram relevância durante todo o governo de Blair, que se encerrou em 2007 (FLEW, 2012). Em 2008, na gestão do primeiro-ministro Gordon Brown, as indústrias criativas continuaram mostrando sua importância estratégica nos planos de governo (DCMS, 2008). As políticas dessa área, realizadas pelos governos de Blair e Brown, se diferenciavam das políticas culturais tradicionais, visto que se voltavam à geração de riqueza por meio de empreendedores criativos, estando mais ligadas ao setor privado – em oposição ao financiamento público de cultura (FLEW, 2012).

Desde sua criação, em 1998, a classificação do DCMS para as indústrias criativas tem se tornado um padrão mundial, sendo amplamente citada e utilizada na formulação de políticas públicas (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013). O conceito geral do DCMS para as

¹⁶ Força Tarefa para as Indústrias Criativas (tradução nossa).

¹⁷ Do original em inglês.

¹⁸ Blair, T. (1999) Foreword. In: National Advisory Committee on Creative and Cultural Education, All Our Futures: Creativity and Education.

indústrias criativas tem se mantido desde o início dos esforços de mensuração no Reino Unido, sendo consideradas “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”¹⁹ (DCMS, 2016a, p. 6, tradução nossa). A mesma constância não ocorreu com a definição técnica, que sofreu alterações substanciais recentemente, de modo a melhor se adaptar ao contexto atual da economia criativa, adotando um modelo mais consistente de mensuração (DCMS, 2013).

Os treze setores considerados como parte das indústrias criativas, no modelo antigo do DCMS, apresentado em 1998, eram arquitetura; publicidade; artes e antiguidades; artesanato; *design*; moda; audiovisual; *software* recreativo; música; artes performáticas; serviços de *software* e computacionais; editorial; televisão e rádio. A falta de definição científica que pudesse respaldar a escolha de setores – bem como gerar dados robustos – era admitida pela própria instituição, que ressaltava a complexa natureza das indústrias criativas (DCMS, [2001]).

Ao longo dos anos, as mudanças metodológicas realizadas foram menos focadas nas definições, e mais voltadas a adaptações de códigos estatísticos e cálculos. No ano de 2007, por exemplo, foi alterada a fonte de dados para analisar o volume de negócios do setor de *design* (DCMS, 2007); no ano de 2010, os códigos de classificação industrial foram atualizados para a versão mais recente (DCMS, 2010); em 2011, foram excluídos alguns códigos de classificação industrial dos setores de editorial e de *software* (DCMS, 2011). Embora tenham ocorrido mudanças dessa natureza, o mesmo grupo de setores utilizado em 1998 foi considerado nas análises em todos esses anos.

A necessidade de alterações no modelo do DCMS tornou-se objeto de estudo da Nesta, fundação independente do Reino Unido focada no estudo e fomento da inovação (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013). Em relatório publicado pela instituição, escrito por Bakhshi, Freeman e Higgs (2013), os autores procuram demonstrar as forças e as deficiências do modelo metodológico utilizado pelo DMCS desde 1998.

Embora reconheçam a popularidade do modelo do DCMS ao redor do mundo, Bakhshi, Freeman e Higgs (2013) o consideram inconsistente. É argumentado que o modelo não apresenta uma *rationale* clara para definir seu escopo, excluindo setores que possuem características semelhantes a outros incluídos, ao mesmo tempo em que inclui setores que não

¹⁹ Do original em inglês.

carregam essas características. Essa falta de metodologia expressa um problema mais profundo, que não é de total responsabilidade do DCMS: não há um conceito definido de *criatividade*.

Dadas as deficiências do modelo, os autores propõem uma nova metodologia, que constitua um instrumento analítico robusto, responsivo e transparente, sendo capaz de receber ajustes para se adaptar a possíveis mudanças estruturais. Para esse propósito, seu método analítico se inicia a partir do instrumental teórico da *intensidade criativa* (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013). Esse termo foi cunhado por Freeman (2004), e consiste na proporção de trabalhadores, em algum setor criativo, que está trabalhando em ocupações efetivamente criativas.

O uso do instrumento conceitual da intensidade criativa é considerado por Bakhshi, Freeman e Higgs (2013) uma maneira dinâmica de mapear as indústrias criativas, pois a classificação não superestima pequenas flutuações, ao mesmo tempo em que pode responder a mudanças estruturais na economia. Os autores, portanto, procuram definir um método concreto e sistemático de definição das ocupações criativas, com o objetivo de recomendar uma mudança na metodologia do DCMS.

3.1. DETERMINAÇÃO DAS OCUPAÇÕES CRIATIVAS

Para definir as ocupações criativas, é necessário analisar o papel econômico que os trabalhadores desse segmento exercem, ou seja, sua contribuição ao processo de transformação dos insumos em produtos. É necessário, também, considerar o contexto atual de aumento das indústrias do setor de serviços que utilizam tecnologias de informação e comunicação como instrumento de difusão, transmissão e reprodução de sua oferta (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013).

Outro fator que deve ser ressaltado é o contexto de aumento do consumo de produtos em que os teores subjetivo e distintivo têm importância na decisão de compra. Esse fenômeno levou as indústrias criativas a desenvolverem sua capacidade de diferenciar seus produtos, de modo a satisfazerem os desejos de autenticidade de seus diferentes grupos segmentados de clientes. Para alcançar esse objetivo, essas indústrias devem abandonar o modelo de produção em massa com baixo custo unitário, passando a adotar a produção de pequenos lotes de produtos, que possuem diferenciação constante e autenticidade. Nesse contexto, as indústrias criativas não mantêm seus clientes por meio da administração de direitos autorais ou de patentes, mas sim por meio da formação de novidades, de identidade de marca, e de distinção (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013).

A produção de pequenos lotes de produtos diferenciados, que se adaptam às necessidades dos clientes, é atingida por meio de uma mão-de-obra especializada, que foca seu trabalho no tipo de efeito desejado, e não no modo em que esse resultado será produzido ou fabricado – tarefa essa que fica a cargo dos trabalhadores de linhas de montagem e técnicos. Essa definição da função do trabalhador criativo implica que é difícil mecanizar o processo criativo em si, que não pode ser substituído por máquinas ou outros dispositivos, ao contrário do que se viu diversas vezes na história econômica. Assim sendo, o trabalho criativo é o insumo que concede caráter distintivo às indústrias criativas (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013).

Bakhshi, Freeman e Higgs (2013) procuram estabelecer critérios que possam englobar os diversos tipos de ocupações criativas em um grupo conceitual. Segundo esses autores, 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. Para operacionalizar essa definição ampla, os autores consideram como ocupações criativas aquelas que pontuam positivamente em quatro ou cinco dos seguintes critérios estabelecidos:

- 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?

Ao analisarem-se os códigos de ocupação oficiais do Reino Unido, considerando as atividades exercidas por cada profissão, foi atribuída nota um para os critérios atendidos e nota zero para os critérios não atendidos. Dos códigos apresentados pelos autores, quinze ocupações consideradas criativas pelo DCMS pontuaram abaixo de quatro nos critérios estabelecidos, sendo excluídas da definição, enquanto outros quatro códigos foram incluídos, como mostra o Quadro 3 (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013).

Quadro 3 – Comparação das ocupações consideradas criativas, segundo o modelo de Bakhshi, Freeman e Higgs e o modelo antigo do DCMS

Ocupação	Criativo, segundo Bakhshi, Freeman e Higgs?	Criativo, segundo DCMS?
Gerentes de publicidade e de relações públicas	Sim	Sim
Planejadores e estratégicos de TI	Sim	Sim
Arquitetos	Sim	Sim
Urbanistas	Sim	Sim
Tecnólogos de arquitetura e de urbanismo	Sim	Sim
Artistas	Sim	Sim
Autores, escritores	Sim	Sim
Atores e animadores	Sim	Sim
Dançarinos e coreógrafos	Sim	Sim
Músicos	Sim	Sim
Diretores, produtores e funcionários das artes	Sim	Sim
<i>Designers</i> gráficos	Sim	Sim
<i>Designers</i> de produto, de vestuário e relacionados	Sim	Sim
Jornalistas, editores de jornais e de periódicos	Sim	Sim
Profissionais de transmissão	Sim	Sim
Profissionais das relações públicas	Sim	Sim
Fotógrafos e operadores de equipamentos de audiovisual	Sim	Sim
Profissionais associados ao marketing	Sim	Sim
Decoradores e finalizadores de vidro e cerâmica	Sim	Sim
Ferreiros	Sim	Sim
Profissionais de <i>software</i>	Sim	Não
Bibliotecários	Sim	Não
Curadores e arquivistas	Sim	Não
Diretores de marketing e de vendas	Sim	Não
Gerentes de tecnologia da informação e comunicação	Não	Sim
Engenheiros de desenvolvimento e de <i>design</i>	Não	Sim
Engenheiros de televisão, de áudio e de vídeo	Não	Sim
Tecelões e tricoteiros	Não	Sim
Autores, compositores e preparadores de impressão	Não	Sim
Impressores	Não	Sim
Encadernadores e finalizadores de impressão	Não	Sim
Impressores serigráficos	Não	Sim
Moveleiros e outros carpinteiros artesanais	Não	Sim
Desenvolvedores de moldes de madeira	Não	Sim
Fabricadores de instrumentos musicais e afinadores	Não	Sim
Floristas	Não	Sim
Ocupações artesanais não classificadas em outras categorias	Não	Sim
Operadores de processos de vidro e cerâmica	Não	Sim
Trabalhadores de construção e carpintaria	Não	Sim

Fonte: elaborado pela autora a partir de Bakhshi, Freeman e Higgs (2013).

Embora tenha havido uma exclusão de códigos maior do que a inclusão, a estimativa de contingente de trabalhadores criativos aumentou em aproximadamente 219 mil pessoas, considerando a nova listagem (BAKHSI; FREEMAN; HIGGS, 2013). Entre as ocupações consideradas criativas pelo modelo antigo do DCMS, porém excluídas do modelo de Bakhshi, Freeman e Higgs, estão diversas atividades relacionadas ao artesanato – como tecelões, moveleiros, ceramistas e floristas. Quanto às ocupações adicionadas, estão os profissionais de *software*, bibliotecários, curadores, arquivistas e diretores de marketing e de vendas, como apresentado no Quadro 3.

3.1.1. O novo modelo do DCMS: classificando e medindo as indústrias criativas

No ano de 2013, o DCMS apresentou uma consulta pública com proposta de alterações na metodologia de classificação das indústrias criativas, adotando o conceito de intensidade criativa e baseando-se no trabalho crítico de Bakhshi, Freeman e Higgs (2013). A nova proposta de análise do DCMS assentava-se em identificar as ocupações criativas, medir o emprego dessas ocupações em cada setor e, por fim, determinar, como setores de atividade criativos, aqueles intensivos em criatividade (DCMS, 2013).

Após o fechamento da consulta pública, o DCMS apresentou, em 2014, o rol de ocupações criativas de seu novo modelo – como mostra o Quadro 4 (DCMS, 2014). Essa listagem utiliza uma aproximação do levantamento de Bakhshi, Freeman e Higgs (2013), utilizando a versão atualizada dos códigos de classificação ocupacionais oficiais do Reino Unido – *Standard Occupational Classification* (SOC) da versão de 2010²⁰ (DCMS, 2016a). Por conta dos resultados da consulta pública realizada, algumas ocupações relacionadas ao setor de artesanato foram adicionadas à relação de códigos (DCMS, 2014), mesmo não tendo sido incluídas por Bakhshi, Freeman e Higgs (2013).

Para definir as indústrias criativas, o DCMS determinou um critério baseado no instrumental da intensidade criativa. O critério concreto admite que indústrias criativas são aquelas que possuem mais de seis mil trabalhadores e cuja intensidade criativa (ou seja, o percentual de trabalhadores criativos sobre o total de trabalhadores do setor) é maior ou igual a 30%. Para definir o percentual de cada setor, são utilizados os códigos de classificação industrial oficiais britânicos – conhecidos como *Standard Industrial Classification* (SIC) da

²⁰ Enquanto a listagem apresentada por Bakhshi, Freeman e Higgs (2013) utiliza os códigos de ocupação da versão SOC 2000, o novo modelo do DCMS (2016a) utiliza a versão SOC 2010. Além disso, o DCMS planeja iniciar as preparações para a adoção do SOC 2020 (DCMS, 2016a).

versão de 2007 –, sendo cruzados com a listagem de códigos de ocupação – SOC 2010 (DCMS, 2016a). A relação de indústrias consideradas criativas no novo modelo do DCMS é apresentada no Quadro 5.

Quadro 4 – Ocupações criativas, segundo o novo modelo do DCMS

Grupo	Código SOC 2010	Descrição
Publicidade e Marketing	1132	Diretores de marketing e de vendas
	1134	Diretores de publicidade e de relações públicas
	2472	Profissionais das relações públicas
	2473	Gerentes de contas de publicidade e diretores criativos
	3543	Profissionais associados ao marketing
Arquitetura	2431	Arquitetos
	2432	Urbanistas
	2435	Tecnólogos em arquitetura
	3121	Técnicos em arquitetura e urbanismo
Artesanato	5211	Ferreiros
	5411	Tecelões e tricoteiros
	5441	Decoradores e finalizadores de vidro e cerâmica
	5442	Moveleiros e outros carpinteiros artesanais
	5449	Outros trabalhadores artesanais não classificados em outros grupos
Design: produto, gráfico e moda	3421	<i>Designers</i> gráficos
	3422	<i>Designer</i> de produto, de vestuário e relacionados
Filme, TV (1), vídeo, rádio e fotografia	3416	Diretores, produtores e funcionários das artes
	3417	Fotógrafos, profissionais do audiovisual e de transmissão
TI (2), software e serviços de informática	1136	Diretores de tecnologia de informação e telecomunicação
	2135	Analistas de TI, arquitetos e <i>designers</i> de sistemas
	2136	Programadores e profissionais de desenvolvimento de <i>software</i>
	2137	Profissionais de desenvolvimento e <i>design</i> de <i>web</i>
Editorial	2471	Jornalistas, editores de jornais e periódicos
	3412	Autores, escritores e tradutores
Museus, galerias e livrarias	2451	Bibliotecários
	2452	Arquivistas e curadores
Música, artes performáticas e artes visuais	3411	Artistas
	3413	Atores, animadores e apresentadores
	3414	Dançarinos e coreógrafos
	3415	Músicos

Fonte: adaptado de DCMS (2014).

Notas: (1) Televisão (TV).

(2) Tecnologia da informação (TI).

Apesar de não atenderem ao critério, dois setores que apresentaram intensidades menores do que 30% foram incluídos, por conta dos resultados da consulta pública – sendo eles o de *atividades de biblioteca e de arquivos* e o de *atividades de museus*, que apresentaram intensidade de 23,8% e de 22,5%, respectivamente (DCMS, 2016a).

Quadro 5 – Indústrias criativas, segundo o novo modelo do DCMS

Grupo	Código SIC 2007	Descrição
Publicidade e Marketing	70.21	Atividades de relações públicas e de comunicação
	73.11	Agências de publicidade
	73.12	Representação de mídia
Arquitetura	71.11	Atividades de arquitetura
Artesanato	32.12	Manufatura de joias e afins
Design: produto, gráfico e moda	74.10	Atividades especializadas de <i>design</i>
Filme, TV, vídeo, rádio e fotografia	59.11	Atividades de produção de películas, de vídeos e de programas de televisão
	59.12	Pós-produção de películas, de vídeos e de programas de televisão
	59.13	Distribuição de películas, de vídeos e de programas de televisão
	59.14	Atividades de projeção de películas
	60.10	Radiodifusão
	60.20	Atividades de programação de televisão e de transmissão
	74.20	Atividades fotográficas
TI, software e serviços de informática	58.21	Publicação de jogos de computador
	58.29	Outras publicações de <i>software</i>
	62.01	Atividades de programação de computadores
	62.02	Atividades de consultoria de informática
Editorial	58.11	Publicação de livros
	58.12	Publicação de catálogos e de listas de envio
	58.13	Publicação de jornais
	58.14	Publicação de diários e de periódicos
	58.19	Outras atividades de publicação
	74.30	Atividades de tradução e de interpretação
Museus, galerias e livrarias	91.01	Atividades de biblioteca e de arquivos
	91.02	Atividades museológicas
Música, artes performáticas e artes visuais	59.20	Atividades de gravação de som e de publicação de música
	85.52	Educação cultural
	90.01	Artes performáticas
	90.02	Atividades de suporte para artes performáticas
	90.03	Criação artística
	90.04	Operação de instalações artísticas

Fonte: adaptado de DCMS (2014).

Nota-se que as indústrias são agrupadas nas mesmas categorias que as ocupações criativas (como é possível observar nos Quadros 4 e 5), além de não possuírem estratificações hierárquicas entre os setores – diferentemente dos modelos apresentados no capítulo anterior. A guinada teórica do novo modelo do DCMS, em relação ao antigo, é a utilização das ocupações criativas como cerne de sua definição, destacando a importância do trabalhador no processo, inclusive para a demarcação de quais setores de atividade devem ser considerados (BAKHSHI; FREEMAN; HIGGS, 2013); ou seja, no modelo antigo, a listagem de códigos de ocupação não afetava a listagem de códigos de classificação industrial (DCMS, 2010), enquanto, no novo modelo, elas são dependentes (DCMS, 2016a).

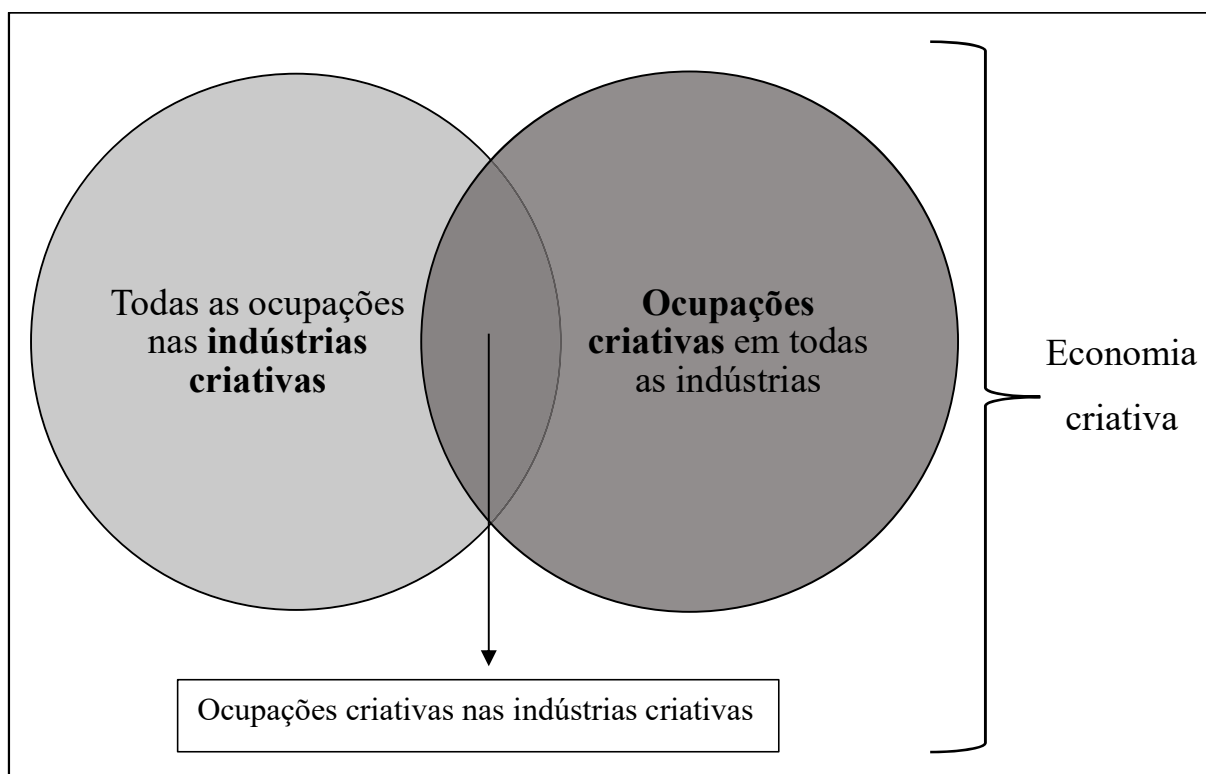
Na prática, destaca-se que as subdivisões de setores passaram de treze (DCMS, 2011) para nove categorias (DCMS, 2016a). Quanto aos códigos de classificação industrial (SIC 2007), a quantidade também diminuiu, ao mesmo tempo em que foi abandonada a adoção de porcentagens para a análise de códigos que não eram criativos em sua totalidade (DCMS, 2011; DCMS, 2016a). No modelo novo, todos os códigos incluídos são totalmente adicionados e analisados (DCMS, 2016a). Entre os tipos de atividade que eram considerados partes das indústrias criativas no modelo antigo (DCMS, 2011) e que não estão mais presentes no modelo novo (DCMS, 2016a), destacam-se as atividades de venda de artes e antiguidades, de manufatura de vestuário, de reprodução de vídeo, de seleção de elenco para filmes e televisão, de impressão de jornais, de agências de notícias, de reprodução de mídia de computador, entre outros. Por outro lado, o novo modelo do DCMS (2016a) inclui algumas atividades que não estavam presentes no modelo antigo (DCMS, 2011), como atividades de relações públicas e comunicação, de manufatura de joias, de consultoria de informática, entre outras que são consideradas como intensivas em criatividade segundo os critérios do novo modelo.

Segundo o DCMS (2016a), a definição de indústrias criativas, no novo modelo, está sujeita a mudança em quatro casos: caso a intensidade criativa de um setor mude para abaixo ou acima do critério, sendo, respectivamente, excluída ou incluída no modelo; caso haja mudanças nos códigos de classificação ocupacional, sendo necessário recalcular as intensidades para os novos códigos; caso haja mudanças nos códigos de classificação industrial, sendo necessário recalcular as intensidades para os novos códigos; ou caso seja apresentado, por algum utilizador das estatísticas, um argumento convincente para a inclusão ou exclusão de um setor de atividade ou ocupação.

A estrutura analítica do emprego no modelo do DCMS é dividida em três âmbitos: ocupações criativas, indústrias criativas e economia criativa. As ocupações criativas englobam

o total de pessoas exercendo as profissões apresentadas no Quadro 4, em qualquer setor de atividade da economia. As indústrias criativas, como definidas no Quadro 5, são aquelas que possuem um alto grau de intensidade criativa; nas estatísticas de emprego do DCMS, elas consistem na soma de trabalhadores exercendo ocupações criativas (de acordo com a listagem de códigos SOC 2010 do Quadro 4) com os trabalhadores não criativos que exercem trabalhos de apoio nos setores criativos (ou seja, trabalhadores que se enquadram nos demais códigos SOC 2010 e que trabalham nos setores cujos códigos de atividade estão listados no Quadro 5). A economia criativa, por sua vez, abarca as ocupações nas indústrias criativas, bem como as ocupações criativas que estão fora dessas indústrias (DCMS, 2016a). Nota-se que esses três conceitos possuem intersecções, como é apresentado na Figura 2.

Figura 2 – Divisão ocupacional da economia criativa, segundo o novo modelo do DCMS



Fonte: adaptado de DCMS (2016a).

Além de calcular indicadores de mercado de trabalho, o DCMS também apresenta dados sobre valor adicionado das indústrias intensivas em trabalhadores criativos, além de analisar a participação de trabalhadores criativos fora delas. Os dados sobre valor adicionado bruto (VAB) atribuível às indústrias criativas são extraídos de acordo com os códigos de classificação industrial (SIC 2007) apresentados no Quadro 5. Os dados de VAB sobre museus, galerias e bibliotecas costumam ser negativos, dado que, nesses setores, o valor dos insumos é maior do

que o valor dos produtos (o que é plausível para um setor com grande quantidade de subsídios). Por conta disso, esses dados são omitidos nas estatísticas de VAB do DCMS. Dada a pequena amostra para o setor de artesanato – que possui apenas um código incluído –, as estatísticas de valor adicionado bruto para esse grupo estão sujeitas à volatilidade, o que levou o DCMS a ocultar os resultados também para esse setor. Para analisar o VAB gerado pelas ocupações criativas que estão fora das indústrias criativas, a instituição considera o percentual desses trabalhadores na economia e o aplica sobre o VAB das indústrias que não são criativas. Esse método, portanto, assume que tanto as indústrias criativas, quanto as demais indústrias, possuem produtividades comparáveis (DCMS, 2016a).

3.2. INDÚSTRIAS CRIATIVAS NO CONTEXTO DO NOVO PARADIGMA DO TRABALHO: ANÁLISE DAS METODOLOGIAS DE CLASSIFICAÇÃO

Para realizar-se uma investigação concreta da economia criativa, por meio de análise de dados e de resultados, é crucial escolher uma metodologia consistente e condizente com o contexto em que essa área da economia se insere. Como ressaltado no Capítulo 1, as indústrias criativas possuem características típicas das organizações de produção pós-industriais, tendo, como instrumento crucial para o crescimento de seu valor adicionado, as habilidades e o conhecimento de sua força de trabalho. Com o intuito de justificar a escolha da nova metodologia do DCMS como a mais adequada para a observação das indústrias criativas, será realizada, neste subcapítulo, uma análise comparativa entre os modelos apresentados no capítulo anterior e o modelo britânico apresentado no presente capítulo.

Embora os modelos possuam diversas semelhanças, quanto aos setores considerados nas suas classificações finais, existem diferenças cruciais no processo de decisão e na justificativa teórica da inclusão desses setores. O modelo dos círculos concêntricos baseia-se no valor cultural de cada setor, sem especificar uma metodologia exata de cálculo desse indicador (THROSBY, 2008). O modelo da WIPO assume como crucial a existência de defesa dos direitos autorais das obras culturais e criativas, utilizando fragmentos da teoria microeconômica para sustentar sua afirmativa (WIPO, 2015). A UNCTAD apresenta argumentos institucionais para a decisão dos setores incluídos, que são utilizados para cálculos de comércio internacional de bens e serviços criativos (UNCTAD, 2010). O novo modelo do DCMS, por sua vez, ao ser baseado no trabalho crítico de Bakhshi, Freeman e Higgs (2013), contextualiza o trabalhador criativo como insumo basilar nas indústrias criativas, ressaltando o papel do setor de serviços e do uso das novas tecnologias. Esse último modelo possui o

aprofundamento conceitual mais adequado para a análise estatística do contexto teórico no qual a economia criativa é considerada neste trabalho.

Entre os modelos apresentados, apenas o dos círculos concêntricos (THROSBY, 2008) não apresenta uma listagem de códigos – de indústrias, de ocupações ou de produtos – para delimitar as indústrias criativas. O modelo da WIPO apresenta uma tabela de correspondência entre tipos de códigos utilizados por diversos países e bases de dados, o que facilita a replicação de sua metodologia (WIPO, 2015). A UNCTAD (2015) apresentou listagem segundo o código harmonizado internacional de classificação de produtos. O DCMS (2016a) utiliza os códigos oficiais do Reino Unido, que não possuem equivalência total com códigos internacionais; contudo, em estudo do Nesta, feito por Nathan, Pratt e Rincon–Aznar (2015), foi apresentada proposta de equivalência dos códigos britânicos com os códigos utilizados pela Eurostat²¹, de modo a replicar o modelo nos países da União Europeia.

Embora o modelo da WIPO também apresente metodologia detalhada e consistente, alguns tipos de base de dados utilizadas são menos acessíveis do que as utilizadas pelo novo modelo do DCMS. As informações referentes às indústrias de direitos autorais são levantadas não apenas a partir de estatísticas oficiais nacionais e internacionais, mas também a partir de associações profissionais, organizações de arrecadação de direitos, entre outras instituições não governamentais (WIPO, 2015). Os dados utilizados no modelo do DCMS (2016a), por sua vez, são todos de âmbito público – como pesquisas de amostras populacionais e pesquisas industriais, de fácil e aberto acesso na maioria dos países em que existem instituições estatísticas oficiais.

Após este breve levantamento comparativo dos modelos analisados, conclui-se que o novo modelo do DCMS é o mais adequado à análise aqui pretendida, apresentando uma alternativa consistente, que possui fundamentação teórica pertinente e metodologia definida. O próximo capítulo tratará da análise das estatísticas sobre indústrias criativas no Reino Unido, com dados do DCMS, que seguem sua nova metodologia de enfoque ocupacional. Serão apresentados dados sobre emprego e valor adicionado bruto das indústrias criativas.

²¹ Instituição estatística oficial da União Europeia.

4. ANÁLISE DAS INDÚSTRIAS CRIATIVAS NO REINO UNIDO

A partir do modelo mais recente do DCMS, sendo considerada a reflexão teórica e metodológica apresentada nos capítulos anteriores, será realizada, neste capítulo, análise dos dados divulgados pela própria instituição do Reino Unido, concernentes aos anos mais recentes. As estatísticas divulgadas pelo DCMS utilizam os dados coletados por pesquisas do *Office for National Statistics*²² (ONS), sendo elas: a Pesquisa Populacional Anual²³ (para as informações sobre mercado de trabalho) e a Pesquisa Empresarial Anual²⁴ (para as informações sobre valor adicionado) (DCMS, 2016a).

A Tabela 1 apresenta, detalhadamente, as intensidades criativas de todos os códigos de classificação industrial (SIC 2007) considerados pelo novo modelo do DCMS. Os valores divulgados pela instituição se referem a uma combinação dos dados dos anos de 2011 e 2012, de modo a evitar a influência de eventuais resultados atípicos. Como já ressaltado anteriormente, dois setores que possuem intensidade menores do que 30% foram incluídos, por conta das respostas à consulta pública realizada pela instituição britânica (DCMS, 2016a).

Dos vinte e oito códigos analisados, dezesseis apresentam intensidades maiores do que 50%. Os quatro setores mais intensivos em criatividade (que possuem intensidades maiores do que 70%) são *criação artística, atividades de tradução e interpretação, artes performáticas e atividades fotográficas*. O código de classificação industrial que apresenta a maior intensidade criativa é o 90.03 (*criação artística*), que possui intensidade de 91,5%. Cruzando-se a Tabela 1 com o Quadro 5, identifica-se que, dos dez códigos mais intensivos, três pertencem ao grupo de *música, artes performáticas e visuais*; os grupos de *editorial* e de *filme, TV, rádio e fotografia* possuem, cada um, dois códigos entre os mais intensivos; ambos os grupos que são representados por apenas um código na listagem de setores do Quadro 5 – ou seja, *arquitetura e design* – têm suas atividades entre as mais intensivas em criatividade, representando 61,5% e 62,1%, respectivamente. O grupo de *publicidade e marketing* possui um código entre as dez maiores porcentagens – *atividades de relações públicas e de comunicação*, com intensidade de 59,3%. Nenhum código dos grupos de *TI, software e serviços de informática, de artesanato* ou de *museus, galerias e bibliotecas* está entre as dez atividades mais intensivas (Tabela 1).

²² Instituição estatística oficial do Reino Unido.

²³ Tradução nossa. Do original em inglês (*Annual Population Survey*).

²⁴ Tradução nossa. Do original em inglês (*Annual Business Survey*).

Tabela 1 - Intensidade criativa dos setores de atividade selecionados pelo DCMS (2011-2012)

Código SIC 2007	Descrição	Intensidade (%)
90.03	Criação artística	91,5
74.30	Atividades de tradução e de interpretação	82,2
90.01	Artes performáticas	78,8
74.20	Atividades fotográficas	77,8
60.10	Radiodifusão	62,7
74.10	Atividades especializadas de <i>design</i>	62,1
71.11	Atividades de arquitetura	61,5
70.21	Atividades de relações públicas e de comunicação	59,3
58.14	Publicação de diários e de periódicos	58,3
90.02	Atividades de suporte para artes performáticas	56,8
59.1 (1)	Atividade de películas, de vídeos e de programas de televisão	56,4
32.12	Manufatura de joias e afins	56,2
62.01	Atividades de programação de computadores	55,8
59.20	Atividades de gravação de som e de publicação de música	54,1
60.20	Atividades de programação de televisão e de transmissão	53,5
73.11	Agências de publicidade	50,5
58.11	Publicação de livros	49,9
58.13	Publicação de jornais	48,8
73.12	Representação de mídia	48,3
58.21	Publicação de jogos de computador	43,1
58.29	Outras publicações de <i>software</i>	40,8
90.04	Operação de instalações artísticas	38,4
58.19	Outras atividades de publicação	37,8
85.52	Educação cultural	34,6
62.02	Atividades de consultoria de informática	32,8
58.12	Publicação de catálogos e de listas de envio	31,0
91.01	Atividades de biblioteca e de arquivos	23,8
91.02	Atividades museológicas	22,5

Fonte: adaptado de DCMS (2016a)

Notas: Os valores representam a intensidade em uma combinação dos dados de 2011 e 2012 (DCMS, 2016a).

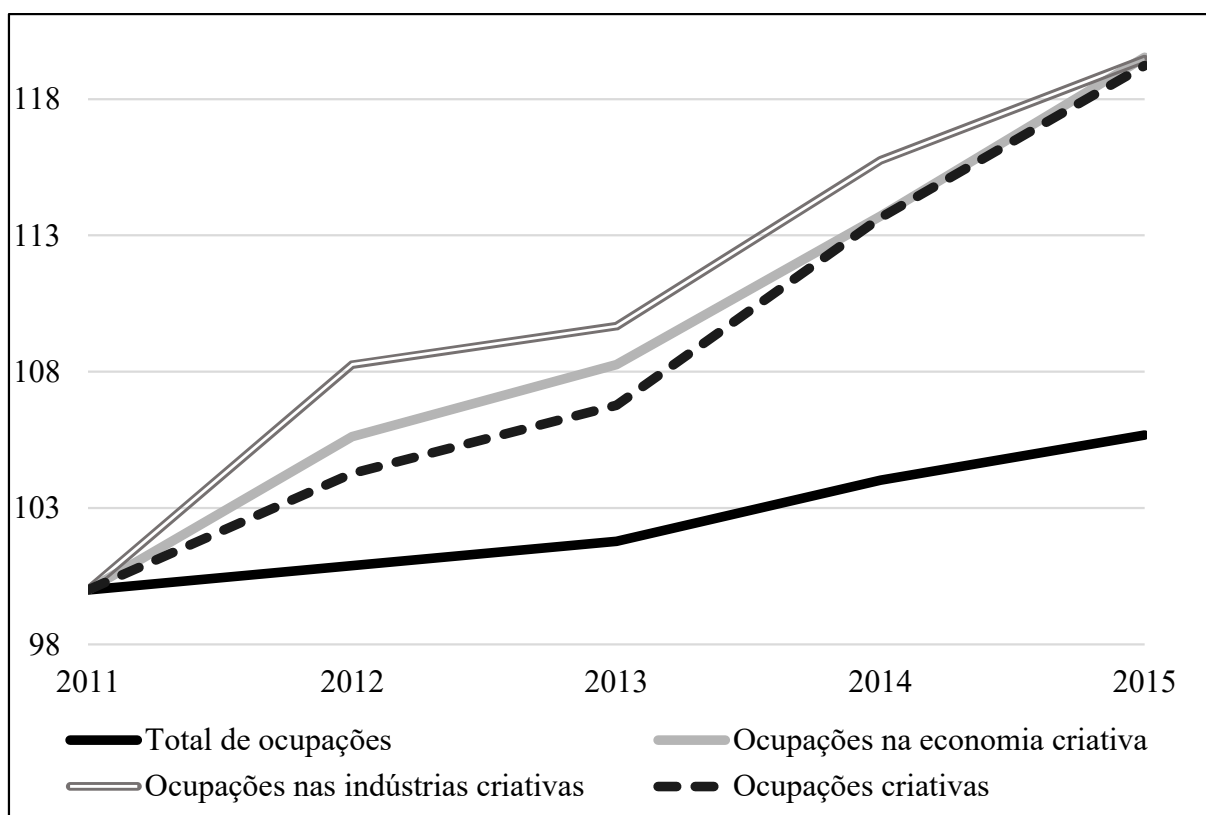
(1) Intensidade criativa do código 59.1 é calculada no nível de três dígitos, de modo a capturar todo o setor, dado que os códigos mais específicos, com quatro dígitos, não são estatisticamente robustos, por conta do baixo número de pessoas empregadas nessas categorias (DCMS, 2016a).

Os subcapítulos a seguir analisarão o contexto das indústrias criativas em dois grupos de indicadores: emprego e valor adicionado. Será analisado o período mais recente disponível para cada variável, em um período de cinco anos. O estudo será feito por meio da avaliação de evolução, de variação e de participação, incluindo comparações com o total da economia britânica. Também será analisada a relação entre a evolução dos dois indicadores.

4.1. EMPREGO

Os dados do DCMS sobre a força de trabalho são divulgados para as ocupações na economia criativa, para as ocupações nas indústrias criativas e para as ocupações criativas (DCMS, 2016a). Como ressaltado no Capítulo 2, esses três agrupamentos possuem interseção de informações; por consequência, os comportamentos desses três grupos tendem a ser semelhantes, apresentando trajetórias e variações muito próximas. O Gráfico 1 apresenta a evolução da ocupação para esses três grupos ocupacionais, bem como a evolução do total de ocupações do Reino Unido, nos anos de 2011 a 2015. A performance do emprego nas três categorias analíticas criativas mostra trajetória similar, se descolando da evolução do emprego na economia como um todo e representando trajetória ascendente muito mais acentuada do que a do total, desde o início do período estudado. A categoria criativa que apresentou crescimentos mais acentuados, no início do período, foi a das indústrias criativas, embora, com o passar dos anos, as variações das categorias tenham ficado cada vez mais próximas (Gráfico 1).

Gráfico 1 – Evolução do contingente ocupacional total e das categorias criativas no Reino Unido – 2011-2015 (2011 = 100)



Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b) e ONS (2016a).

Nota: Os valores foram calculados por meio de um número índice, com base no ano de 2011, que representa 100.

Ao longo dos cinco anos analisados, o contingente de trabalhadores ocupados na economia criativa cresceu 19,5% no Reino Unido (DCMS, 2016b), enquanto o total de ocupações do país apresentou crescimento de apenas 5,7%²⁵ (ONS, 2016a). Quanto às ocupações exclusivamente criativas, o crescimento foi de 19,2%, passando de 1,7 milhão para 2 milhões no período analisado. A participação, sobre o total de ocupados, dos trabalhadores da economia criativa, bem como dos trabalhadores criativos, apresentou crescimento, em relação ao ano anterior, em todos os anos da amostra. Em 2015, aproximadamente 2,9 milhões de trabalhadores estavam empregados na economia criativa, representando 9,6% do total do emprego no Reino Unido. As ocupações criativas, por sua vez, representavam 6,7% da força de trabalho em 2015 (Tabela 2).

Tabela 2 – Contingente de ocupações totais e criativas no Reino Unido – 2011-2015

Ano	Contingente (em milhares)			Participação sobre o total (%)	
	Total de ocupações	Ocupações na economia criativa	Ocupações criativas	Ocupações na economia criativa	Ocupações criativas
2011	28.498	2.422	1.685	8,5	5,9
2012	28.751	2.558	1.757	8,9	6,1
2013	29.005	2.622	1.799	9,0	6,2
2014	29.643	2.754	1.915	9,3	6,5
2015	30.117	2.895	2.009	9,6	6,7

Fonte: elaborado pela autora a partir de ONS (2016a) e DCMS (2016b).

Nota: Como as estimativas são divulgadas de forma arredondada pelo DCMS, as participações calculadas pela autora podem ser diferentes do resultado que seria obtido antes do arredondamento apresentado.

A questão da análise das ocupações criativas, como instrumento analítico, também foi ressaltada por Higgs et al. (2005), que apresentaram o método do *tridente criativo*. Segundo esse método, as ocupações criativas que são exercidas dentro de uma indústria criativa são chamadas de *trabalhos especialistas*; os trabalhadores criativos que estão fora das indústrias criativas exercem *trabalhos incorporados*; os trabalhadores não criativos que estão empregados em setores criativos, por sua vez, fazem parte do grupo dos *trabalhos de apoio*.

Ao se analisar o tipo de contrato de emprego dos trabalhadores especialistas, segundo os dados do DCMS, conclui-se que, no total, 46,5% deles eram autônomos em 2015 (Tabela 3). Observando os grupos ocupacionais separadamente, encontram-se setores com

²⁵ Cálculo realizado pela autora a partir dos dados consultados em ONS (2016a).

alto grau de trabalhadores autônomos em 2015: *editorial*, que apresentou 83,7% de trabalhadores autônomos; *design e moda*, com 62,3%; e *cinema, TV, vídeo, rádio e fotografia*, com 53,1%. O grupo com menor proporção de trabalhadores especialistas autônomos é o de *TI, software e serviços de informática*, no qual apenas 23,4% fazem parte dessa categoria, como apresenta a Tabela 3.

Tabela 3 – Contingente de trabalhadores especialistas, segundo situação no emprego e grupo ocupacional, no Reino Unido – 2015

Grupo	Contingente (em milhares)		Participação (%)
	Autônomo	Contratado	Autônomo sobre o total
Publicidade e marketing	34	71	32,4
Arquitetura	19	34	35,8
Artesanato	(1)	(1)	..
<i>Design e moda</i>	48	29	62,3
Cinema, TV, vídeo, rádio e fotografia	78	69	53,1
TI, <i>software</i> e serviços de informática	65	213	23,4
Editorial	154	30	83,7
Museus, galerias e bibliotecas	52	57	47,7
Música, artes performáticas e visuais	(1)	20	..
Total	456	524	46,5

Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b).

Notas: Como as estimativas são divulgadas de forma arredondada pelo DCMS, as participações calculadas pela autora podem ser diferentes do resultado que seria obtido antes do arredondamento apresentado.

Sinais convencionais utilizados:

.. Não se aplica dado numérico.

(1) Valores não informados pela base de dados consultada.

Quanto aos trabalhadores incorporados, ou seja, aqueles que exercem ocupações criativas em indústrias que não são criativas, a situação no emprego em 2015 teve comportamento diferente do que foi observado para os trabalhadores especialistas. No geral, apenas 23,2% dos trabalhadores incorporados são autônomos. Em todos os grupos ocupacionais criativos, examinados separadamente, os percentuais de trabalhadores autônomos foram menores fora das indústrias criativas em 2015. O grupo de *editorial*, entretanto, apresentou alta proporção de trabalhadores autônomos (77,1%), seguindo a sua tendência dentro das indústrias criativas. O grupo de *museus, galerias e bibliotecas* também apresentou pequena diferença de participação de autônomos entre os trabalhadores especialistas e os trabalhadores incorporados, embora ambos os percentuais sejam muito menores do que no *editorial*. Em *TI, software e serviços de informática*, mais uma vez, encontra-se a menor participação de trabalhadores

autônomos (que representam apenas 9% dos trabalhadores incorporados desse grupo ocupacional), como apresenta a Tabela 4. Dessa forma, não se pode concluir que a situação de *carreiras de portfólio* – como ressaltada por Throsby e Zednik (2010) e Neff (2012) – seja, de forma absoluta, predominante (ou determinante) nas ocupações criativas em geral. De forma, relativa, entretanto, as indústrias criativas parecem apresentar um ambiente mais propício para esse tipo de contrato de trabalho, como indicam os resultados vistos para trabalhadores especialistas e trabalhadores incorporados nas Tabelas 3 e 4, especialmente em alguns setores específicos.

Tabela 4 – Contingente de trabalhadores incorporados, segundo situação no emprego e grupo ocupacional, no Reino Unido – 2015

Grupo	Contingente (em milhares)		Participação (%)
	Autônomo	Contratado	Autônomo sobre o total
Publicidade e marketing	68	311	17,9
Arquitetura	8	38	17,4
Artesanato	36	54	40,0
<i>Design</i> e moda	15	50	23,1
Cinema, TV, vídeo, rádio e fotografia	18	20	47,4
TI, <i>software</i> e serviços de informática	26	264	9,0
Editorial	54	16	77,1
Museus, galerias e bibliotecas	13	16	44,8
Música, artes performáticas e visuais	(1)	21	..
Total	239	790	23,2

Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b).

Notas: Como as estimativas são divulgadas de forma arredondada pelo DCMS, as participações calculadas pela autora podem ser diferentes do resultado que seria obtido antes do arredondamento apresentado.

Sinais convencionais utilizados:

.. Não se aplica dado numérico.

(1) Valor não informado pela base de dados consultada.

Dadas as similaridades de comportamento entre as três categorias ocupacionais do DCMS, causadas pelas interseções de contingente já ressaltadas anteriormente, os próximos indicadores de mercado de trabalho serão apresentados apenas para o grupo das indústrias criativas, de forma a abarcar todos os tipos de trabalhadores que fazem parte desse processo na economia britânica: ou seja, trabalhadores *de apoio e especialistas* (HIGGS et al., 2005). Além disso, a decisão de analisar as indústrias criativas se dá pela disponibilidade de indicadores, que são mais numerosos para os trabalhadores das *indústrias* do que para as *ocupações* criativas, na base de dados do DCMS (2016a).

A Tabela 5 apresenta o contingente ocupado nas indústrias criativas, de 2011 a 2015, segundo grupo ocupacional, bem como o total. De 2011 a 2015, as ocupações nas indústrias criativas cresceram 19,5%, passando de 1,6 milhão para 1,9 milhão de trabalhadores (o que equivale a 6,2%²⁶ do total de trabalhadores na economia britânica). Nota-se que o grupo com maior quantidade de trabalhadores, em todos os anos analisados, é o de *TI, software e serviços de informática* (que, em 2015, abarcou 640 mil dos 1,9 milhão de trabalhadores das indústrias criativas). O segundo grupo mais significativo é o de *música, artes performáticas e visuais*, com 286 mil trabalhadores, que é seguido pelo grupo de *cinema, TV, vídeo, rádio e fotografia*, que empregou 231 mil trabalhadores em 2015. No mesmo ano, o grupo com menor participação foi o de *artesanato*, com apenas 7 mil trabalhadores (Tabela 5).

Tabela 5 – Contingente ocupado nas indústrias criativas, segundo grupo ocupacional, no Reino Unido – 2011-2015

Grupo	Contingente (em milhares)					Variação (%)
	2011	2012	2013	2014	2015	2011-2015
Publicidade e marketing	148	144	155	167	182	23,0
Arquitetura	94	89	94	101	90	-4,3
Artesanato	9	7	8	8	7	-22,2
<i>Design</i> e moda	102	117	124	136	132	29,4
Cinema, TV, vídeo, rádio e fotografia	211	240	232	228	231	9,5
TI, <i>software</i> e serviços de informática	483	558	574	607	640	32,5
Editorial	211	223	198	193	200	-5,2
Museus, galerias e bibliotecas	91	86	85	84	97	6,6
Música, artes performáticas e visuais	213	227	244	284	286	34,3
Total	1.562	1.691	1.713	1.808	1.866	19,5

Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b).

Nota: Como as estimativas são divulgadas de forma arredondada pelo DCMS, as variações calculadas pela autora podem ser diferentes do resultado que seria obtido antes do arredondamento apresentado.

Em relação às variações, de 2011 a 2015, os grupos de *TI, software e serviços de informática*, de *música, artes performáticas e visuais* e de *design e moda* se destacaram, apresentando crescimentos próximos a 30%. Na *publicidade e marketing*, houve crescimento de 23% no mesmo período. Três grupos tiveram diminuição de contingente, de 2011 a 2015, sendo eles *artesanato*, *editorial* e *arquitetura*, que apresentaram quedas de 22,2%, 5,2% e 4,3%, respectivamente (Tabela 5).

²⁶ Cálculo realizado pela autora a partir dos dados consultados em DCMS (2016b) e ONS (2016a).

Outro fator importante de ser analisado é a disposição locacional dos trabalhadores das indústrias criativas. A participação percentual de todas as administrações descentralizadas do Reino Unido mostrou-se similar nos extremos do período estudado, com grande concentração na Inglaterra – especialmente na cidade de Londres. Dessa forma, não houve dispersão significativa dos trabalhadores das indústrias criativas entre os anos estudados. Em 2015, 88,9% dos trabalhadores das indústrias criativas residiam na Inglaterra, estando 30,8% em Londres e 58,1% nas demais oito regiões do país. Escócia, País de Gales e Irlanda do Norte representam, conjuntamente, apenas 10,5% desses trabalhadores, como é revelado na Tabela 6.

Tabela 6 – Distribuição dos trabalhadores das indústrias criativas, segundo localização do Reino Unido – 2011 e 2015

Administração ou região do Reino Unido	Participação no total das indústrias criativas (%)	
	2011	2015
Inglaterra	88,2	88,9
Londres	31,8	30,8
Demais oito regiões	56,3	58,1
País de Gales	2,9	2,8
Escócia	6,5	6,3
Irlanda do Norte	1,9	1,4

Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b).

Nota: A soma dos percentuais não resulta em exatos 100%, dado que as estatísticas são divulgadas com grandes arredondamentos.

Quanto à qualificação dos trabalhadores, é importante clarificar, primeiramente, a forma particular de divisão dos graus de qualificação no Reino Unido, que possui nove níveis – sendo o nível um o menos qualificado e o nível nove o mais qualificado (UNITED KINGDOM – UK, 2016). Essa divisão não possui equivalência com as divisões de instrução brasileiras, dado que o sistema educacional britânico é substancialmente diferente do brasileiro, em termos de diplomas e certificados para níveis profissionais, acadêmicos e vocacionais. Nas estatísticas de mercado de trabalho do ONS (2015a; 2015b), por sua vez, é utilizada uma disposição particular de níveis de qualificação, separando os trabalhadores em sete categorias, sendo elas: diploma; nível superior; nível A; GSCE A* – C; outras qualificações; sem qualificação; e não sabe sua qualificação. Cada uma dessas divisões abarca trabalhadores que estão incluídos em diversos níveis – dos nove definidos pelo Reino Unido (UK, 2016) – e diferentes tipos de titulação. Existem cursos de graduação, por exemplo, que estão incluídos no grupo de *diploma*, enquanto outros estão incluídos no grupo de *educação superior*; o mesmo ocorre para os diversos tipos de certificado de educação secundária (ONS, 2015a; 2015b). Dada a inclusão de trabalhadores

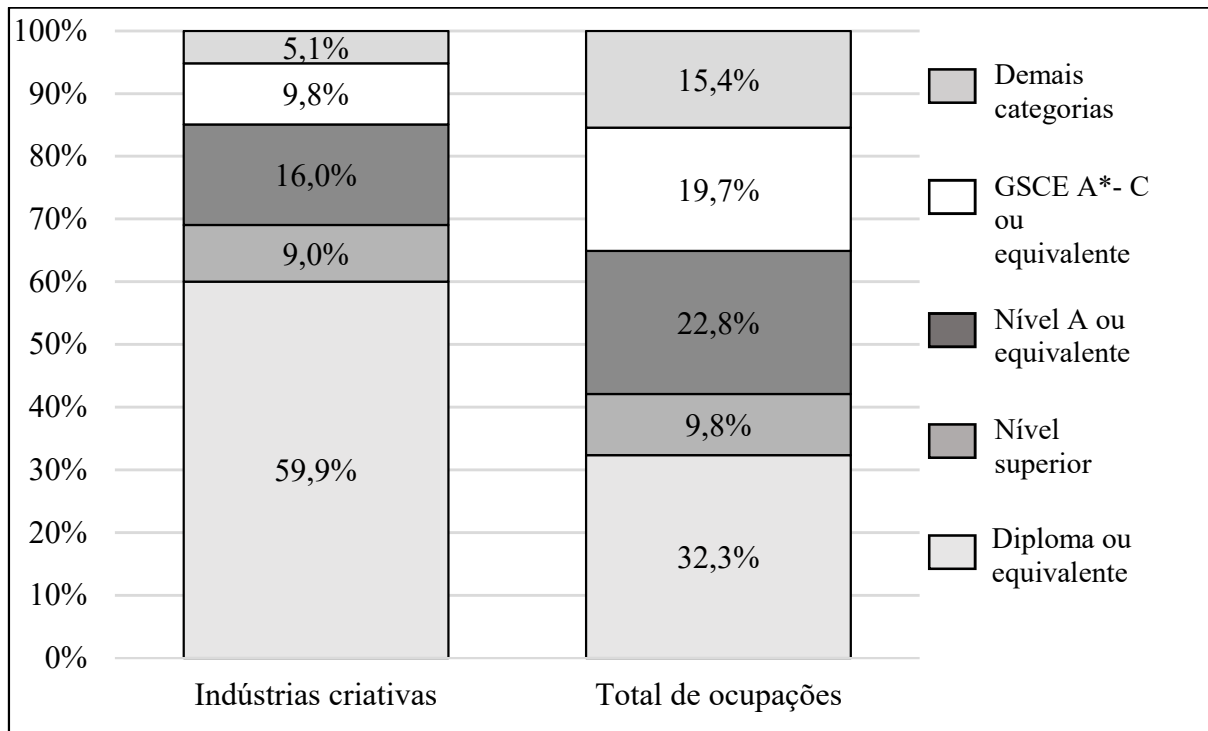
de diversos níveis em cada subdivisão do ONS, a especificação detalhada seria demasiadamente longa para o escopo deste trabalho.

Por alto, sabe-se que os sete grupos de qualificação determinados pelo ONS são hierárquicos; ou seja, *diploma ou equivalente* engloba as qualificações mais altas – não apenas em termos educacionais, mas também em relação a competências e responsabilidades no trabalho – enquanto o grupo que *não sabe sua qualificação* engloba os menos qualificados (ONS, 2015a; 2015b). O Gráfico 2 apresenta o percentual de trabalhadores das indústrias criativas e do total, segundo seu maior nível de qualificação obtido até 2015. Dadas as pequenas proporções dos grupos que não possuem ou não sabem sua qualificação, seus dados foram somados à categoria *outras qualificações* no presente trabalho, e são apresentados no conjunto *demais categorias*. Grosso modo, o grupo *diploma ou equivalente* engloba pessoas que possuem diplomas ou certificados de mestrado ou doutorado, pessoas com o mais alto nível de competência vocacional e algumas modalidades de graduação (ONS, 2015a; 2015b); o grupo de *nível superior* engloba outros tipos de graduação, bem como pessoas com o segundo nível mais alto de competência vocacional, entre outros (ONS, 2015a; 2015b); o *nível A ou equivalente* é uma continuação da educação secundária, que possui ênfase em um assunto específico, escolhido pelo aluno, e que prepara os estudantes para a educação terciária (CLARK, 2014); o *GSCE A* – C* corresponde aos certificados de educação secundária de alunos que obtiveram as melhores notas de um sistema de avaliação com notas de *A* a *G* (ONS, 2015a; 2015b); as *demais categorias* englobam todos os trabalhadores com nível de qualificação abaixo dos demais definidos.

Os trabalhadores das indústrias criativas apresentam um alto nível de qualificação, em comparação com os atributos observados no total de ocupações. Enquanto a força de trabalho total possui 32,3% de pessoas que têm o mais alto nível de qualificação, 59,9% dos trabalhadores das indústrias criativas apresentam esse nível. Nas duas categorias subsequentes, a diferença de percentual entre os dois grupos de ocupação é menos significativa, embora, nessas categorias, as ocupações totais apresentem participação levemente maior. Nas categorias de menor qualificação, entretanto, a diferença volta a ser significativa: enquanto 15,4% dos trabalhadores totais possuem outras qualificações, não sabem ou não possuem qualificação, apenas 5,1% dos trabalhadores das indústrias criativas estão nessa posição; 19,4% do total de trabalhadores possuem nível *GSCE A* - C*, ao passo que 9,8% dos trabalhadores das indústrias criativas estão nesse estrato. Nota-se, portanto, que as diferenças são favoráveis aos trabalhadores das indústrias criativas nos extremos das categorias de qualificação analisadas.

Dessa forma, mesmo possuindo menor participação nas categorias medianas, essa diferença se compensa em níveis mais qualificados (Gráfico 2).

Gráfico 2 – Proporção de trabalhadores nas indústrias criativas e no total de ocupações, segundo nível de qualificação máximo obtido – Reino Unido – 2015



Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b) e ONS (2016b).

Nota: A soma dos percentuais para a economia criativa não resulta em exatos 100%, dado que as estatísticas do DCMS são divulgadas com grandes arredondamentos.

Outra divisão característica do Reino Unido é sua classificação socioeconômica: a NS-SEC (*National Statistics Socio-Economic Classification*²⁷). Essa classificação possui oito níveis de definição, relacionados aos tipos de atividades ocupacionais exercidas, sendo eles: altas ocupações administrativas e de gestão; baixas ocupações administrativas e de gestão; ocupações intermediárias; pequenos empregadores e trabalhadores autônomos; ocupações técnicas e de supervisão; ocupações semirrotineiras; ocupações rotineiras; e nunca trabalhou ou desempregado há muito tempo (ROSE; PEVALIN, 2010). A divisão analítica do DCMS considera como mais privilegiados os quatro primeiros grupos citados; os demais grupos são parte dos menos privilegiados (DCMS, 2016b).

²⁷ Classificação Socioeconômica de Estatísticas Nacionais (tradução nossa).

Tabela 7 – Contingente dos trabalhadores das indústrias criativas, segundo classificação socioeconômica, no Reino Unido – 2011-2015

Classificação socioeconômica	Contingente (em milhares)					Variação (%)
	2011	2012	2013	2014	2015	2011-2015
Grupo mais privilegiado	1.423	1.551	1.570	1.665	1.714	20,4
Grupo menos privilegiado	139	140	143	143	152	9,4

Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b).

Nota: Como as estimativas são divulgadas de forma arredondada pelo DCMS, as variações calculadas pela autora podem ser diferentes do resultado que seria obtido antes do arredondamento apresentado.

Os trabalhadores da economia criativa possuem altos níveis socioeconômicos, como mostra a Tabela 7. Em 2015, 1,4 milhão dessa força de trabalho fazia parte das quatro classes mais altas, representando 91,9%²⁸ do total das indústrias criativas. O contingente de mais privilegiados aumentou 20,4%, ao longo do período estudado, enquanto os menos privilegiados aumentaram seu contingente em apenas 9,4% (Tabela 7). Esse resultado corrobora o que foi afirmado por Florida (2012), visto que mostra a grande participação de trabalhadores em posições de gestão e com altos níveis de responsabilidade, ao passo que é baixíssima a participação de trabalhadores ligados a atividades rotineiras ou técnicas. Isso pode também ser um indício de que os códigos ocupacionais e industriais foram escolhidos adequadamente para retratar esse grupo de trabalhadores no contexto teórico apresentado.

4.2. VALOR ADICIONADO

O trabalho criativo é considerado por Bakhshi, Freeman e Higgs (2013) como insumo distintivo das indústrias criativas. O trabalhador criativo, portanto, tem importância crucial na formação de valor adicionado nas indústrias criativas, bem como atua nesse processo fora desses setores. A Tabela 8 apresenta o valor adicionado bruto (VAB) das categorias criativas definidas pelo DCMS, de 2011 a 2014 (anos em que esses dados estão disponíveis). No período delimitado, o VAB da economia criativa (ou seja, das indústrias criativas somadas à proporção criativa das indústrias não criativas) passou de £107 bilhões para £133 bilhões, representando 8,2% do total de VAB da economia britânica em 2014. Do total da economia criativa, 37%²⁹ (£49,2 bilhões) foram derivados da parte criativa de indústrias não criativas em 2014 (DCMS, 2016c), como visto na Tabela 8.

²⁸ Cálculo realizado pela autora a partir dos dados consultados em DCMS (2016b).

²⁹ Percentuais desse parágrafo foram calculados pela autora a partir dos dados consultados em DCMS (2016c).

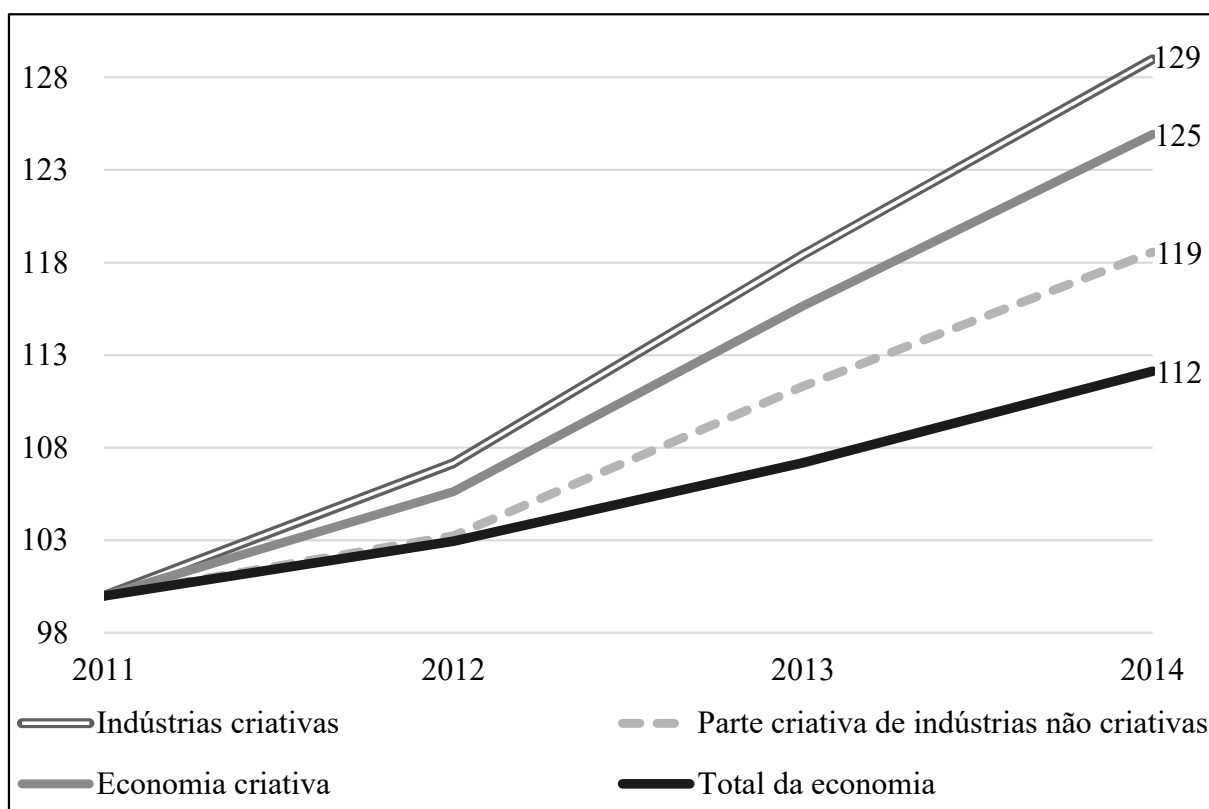
Tabela 8 – Valor adicionado bruto das categorias criativas e do total da economia do Reino Unido – 2011-2014

Categoria	Valor adicionado bruto (em £ milhões)			
	2011	2012	2013	2014
Economia criativa	106.686	112.699	123.387	133.280
Indústrias criativas	65.180	69.849	77.187	84.067
Parte criativa de indústrias não criativas	41.506	42.850	46.200	49.213
Total da economia	1.443.281	1.485.776	1.546.914	1.618.346

Fonte: adaptado de DCMS (2016c).

A similaridade no comportamento de evolução das três categorias criativas também pode ser reconhecida na análise do valor adicionado bruto. As indústrias criativas, definidas previamente no Quadro 5, apresentaram crescimento mais acentuado do que a parte criativa das indústrias não criativas, embora os formatos das trajetórias sejam análogos, como mostra o Gráfico 3. As três categorias, portanto, apresentaram crescimento do VAB mais proeminente do que o total da economia do Reino Unido. De 2011 a 2014, a economia criativa cresceu aproximadamente 25%, enquanto o total da economia cresceu 12% (Gráfico 3).

Gráfico 3 – Evolução do valor adicionado bruto das categorias criativas e do total da economia do Reino Unido – 2011-2014 (2011 = 100)



Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016c).

Nota: Os valores foram calculados por meio de um número índice, com base no ano de 2011, que representa 100.

Os dados de VAB para a economia criativa são apresentados apenas para os anos de 2011 a 2014; as demais informações sobre valor adicionado, divulgadas pelo DCMS, se referem às indústrias criativas, sendo apresentadas para os anos de 2008 a 2014 (DCMS, 2016c). Neste trabalho, serão apresentados os valores adicionados brutos das indústrias criativas de 2010 a 2014, de modo a fazer uma análise dos últimos cinco anos disponíveis – assim como foi realizado no âmbito do emprego.

Tabela 9 – Valor adicionado bruto das indústrias criativas do Reino Unido – 2010-2014

Grupo	Valor adicionado bruto (em £ milhões)					Variação (%)
	2010	2011	2012	2013	2014	2010-2014
Publicidade e marketing	6.840	8.128	9.268	11.946	13.250	93,7
Arquitetura	2.638	3.235	3.480	3.718	4.326	64,0
Artesanato	268	264	248	135	288	7,5
<i>Design</i> e moda	2.049	2.504	2.502	2.775	3.235	57,9
Cinema, TV, vídeo, rádio e fotografia	7.973	9.987	9.792	9.500	10.807	35,5
TI, <i>software</i> e serviços de informática	26.991	27.672	30.713	34.055	36.578	35,5
Editorial	9.580	9.286	9.504	9.902	10.180	6,3
Museus, galerias e bibliotecas	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	..
Música, artes performáticas e visuais	3.434	4.184	4.492	5.163	5.444	58,5
Total	59.753	65.180	69.849	77.187	84.067	40,7

Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016c).

Notas: Valores são representados em preços correntes (DCMS, 2016c).

A base de dados não inclui informações sobre microempresas, por isso o valor adicionado bruto pode estar subestimado - especialmente nos grupos de música e artesanato, onde os profissionais autônomos possuem grande representação (DCMS, 2016c).

Como as estimativas são divulgadas de forma arredondada pelo DCMS, as variações calculadas pela autora podem ser diferentes do resultado que seria obtido antes do arredondamento apresentado.

Sinais convencionais utilizados:

.. Não se aplica dado numérico.

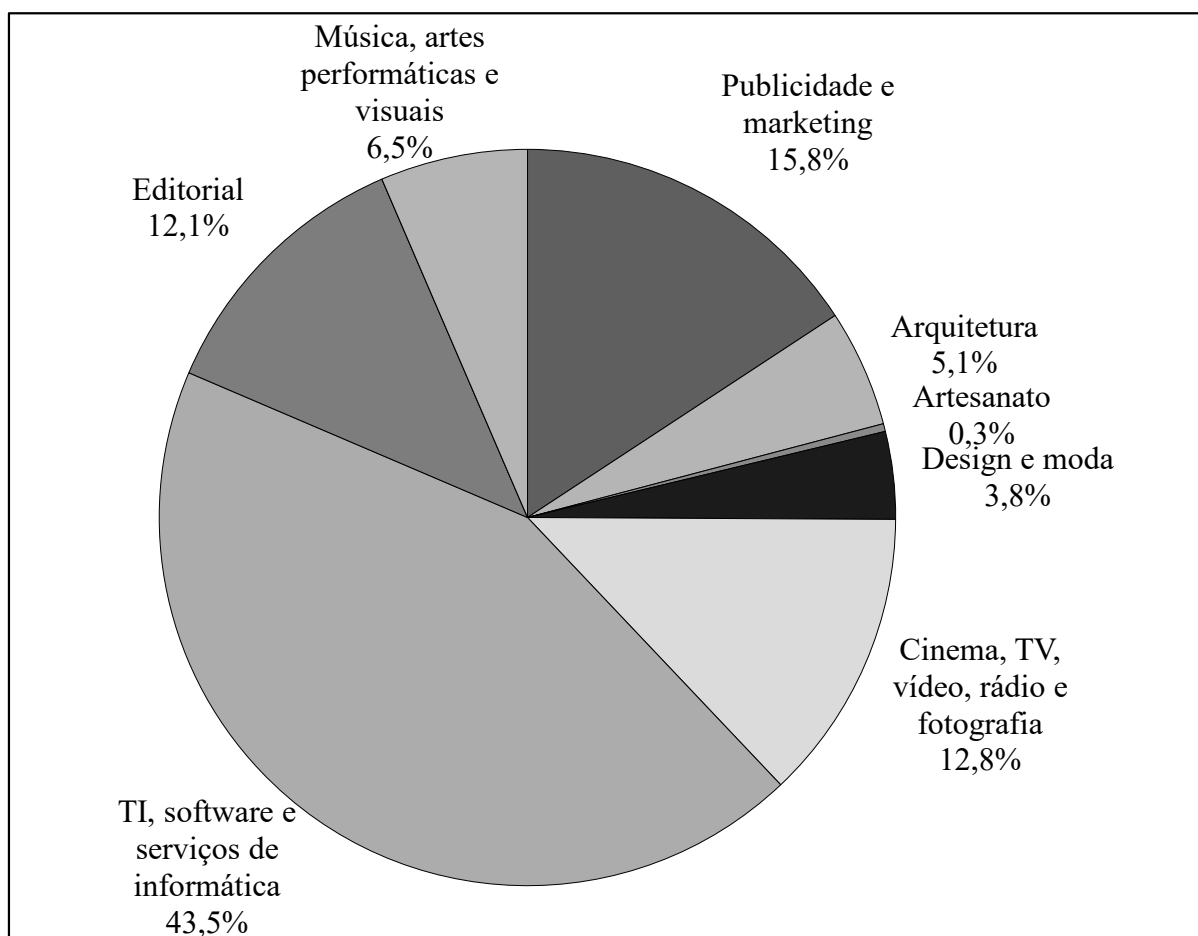
(1) A base de dados não considera totalmente o valor adicionado bruto de museus, galerias e bibliotecas. Por consequência, esses valores não são apresentados na tabela (DCMS, 2016c).

A Tabela 9 apresenta o valor adicionado bruto, dividido por grupo das indústrias criativas, de 2010 a 2014. No total, as indústrias criativas passaram de £59,7 bilhões para £84 bilhões, representando um aumento de 40,7%. Entre os grupos, o de *publicidade e marketing* foi o que mais aumentou seu total absoluto, passando de £6,8 bilhões para £13,2 bilhões – um

aumento de 93,7%. Os grupos de *arquitetura*, de *música, artes performáticas e visuais* e de *design e moda* também tiveram grandes crescimentos (de 64%, 58,5% e 57,9%, respectivamente). O aumento do grupo *editorial* foi o menos acentuado (6,3%), ficando abaixo do *artesanato* (7,5%) – como mostra a Tabela 9.

Em termos de participação, o grupo de atividade criativo que mais acrescentou valor adicionado, em 2014, foi o de *TI, software e serviços de informática*, sendo responsável por 43,5% do VAB das indústrias criativas nesse ano, como é explicitado no Gráfico 4. Os grupos de *editorial*, de *publicidade marketing* e de *cinema, TV, vídeo, rádio e fotografia*, representaram, em conjunto, 40,7% do VAB das indústrias criativas em 2014. Após o artesanato, que apresenta participação de 0,3%, o grupo que possui a segunda menor participação é o de *design e moda*, com 3,8% do total do valor adicionado bruto das indústrias criativas em 2014 (Gráfico 4).

Gráfico 4 – Participação dos grupos de atividade no valor adicionado bruto das indústrias criativas no Reino Unido – 2014



Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016c).

Nota: A base de dados não considera totalmente o valor adicionado bruto de museus, galerias e bibliotecas. Por consequência, esses valores não são considerados no cálculo de percentuais (DCMS, 2016c).

O DCMS também apresenta o valor adicionado bruto dos grandes setores de atividade da economia britânica, divididos em dez grupos. Dos dez grandes grupos, os que possuem maior participação no VAB, de 2010 a 2014, são os setores de *distribuição, transporte, hotéis e restaurantes* e o de *administração pública, saúde e educação* – ambos com participações próximas a 18% em 2014. Por outro lado, o setor de *produção* representou apenas 14,7% do valor adicionado bruto total no mesmo ano, o que mostra a grande força do setor de serviços na economia do Reino Unido, em comparação ao setor manufatureiro (Tabela 10). Como as indústrias criativas estão distribuídas em diversas partes dos dez grandes grupos (DCMS, 2016c), sua participação no VAB não é comparável, dado que representa um grupo bem menor de atividades do que os macrossetores apresentados. Pode-se ressaltar, entretanto, que sua participação cresceu de 4,3% do VAB total – em 2010 – para 5,2% em 2014, ao passo que a participação da maioria dos macrossetores apresentou relativa estabilidade ao longo dos anos, como mostra a Tabela 10.

Tabela 10 – Participação do valor adicionado bruto, segundo setor da economia, no Reino Unido – 2010-2014

Setor	Participação no VAB (%)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Indústrias criativas	4,3	4,5	4,7	5	5,2
Total	100	100	100	100	100
Atividades imobiliárias	10,2	11,1	11,7	11,3	11,2
Outros serviços	4,1	4,0	4,2	4,2	4,3
Atividades profissionais e de apoio	11,5	11,5	11,8	11,8	12,1
Atividades financeiras e de seguros	8,3	8	7,6	8	8,1
Distribuição, transporte, hotéis e restaurantes	18,2	18	17,8	18	18,1
Informação e comunicação	6,2	6,3	6,3	6,3	6,1
Administração pública, saúde e educação	20	19,5	19,2	18,5	18
Agricultura, silvicultura e pesca	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
Produção	14,8	14,9	14,9	15,4	14,7
Construção	6	6,1	5,9	5,9	6,2

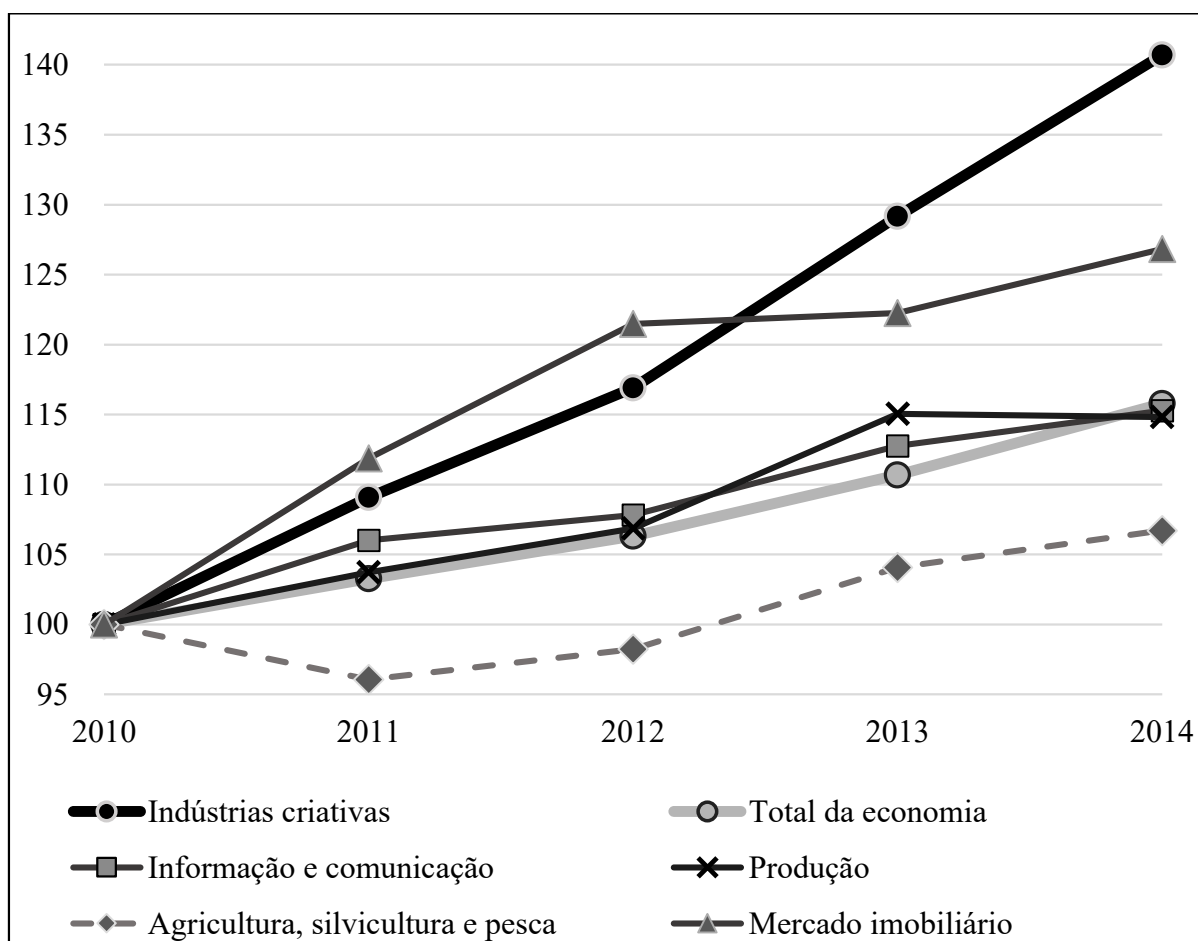
Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016c).

Nota: A soma dos percentuais dos macrossetores pode não resultar em exatos 100%, dado que as estatísticas consultadas são divulgadas com arredondamentos.

Uma forma possível de avaliar, de forma comparada, os macrossetores e as indústrias criativas é por meio da análise do comportamento de cada grupo. Enquanto o VAB da economia

total cresceu 15,8% de 2010 a 2014, o das indústrias criativas cresceu 40,7%. O valor adicionado bruto das indústrias criativas cresceu mais do que o de todos os dez macrossetores, separadamente. O grupo de *atividades imobiliárias* foi o que apresentou crescimento mais próximo das indústrias criativas no período, aumentando seu valor adicionado bruto em 26,8%³⁰ (DCMS, 2016c). O Gráfico 5 exibe a evolução do VAB das indústrias criativas e de alguns setores selecionados – bem como a evolução do total da economia – de 2010 a 2014. Em comparação com o setor de *atividades imobiliárias*, as indústrias criativas apresentaram crescimento do VAB menos intenso até 2012; após esse ano, o crescimento do setor imobiliário estabilizou-se em 2013 e apresentou leve crescimento em 2014, ao passo que o VAB das indústrias criativas cresceu de forma proeminente a partir de 2012.

Gráfico 5 – Evolução do valor adicionado bruto em setores selecionados e no total da economia do Reino Unido – 2010-2014 (2010 = 100)



Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016c).

Nota: Os valores foram calculados por meio de um número índice, com base no ano de 2010, que representa 100.

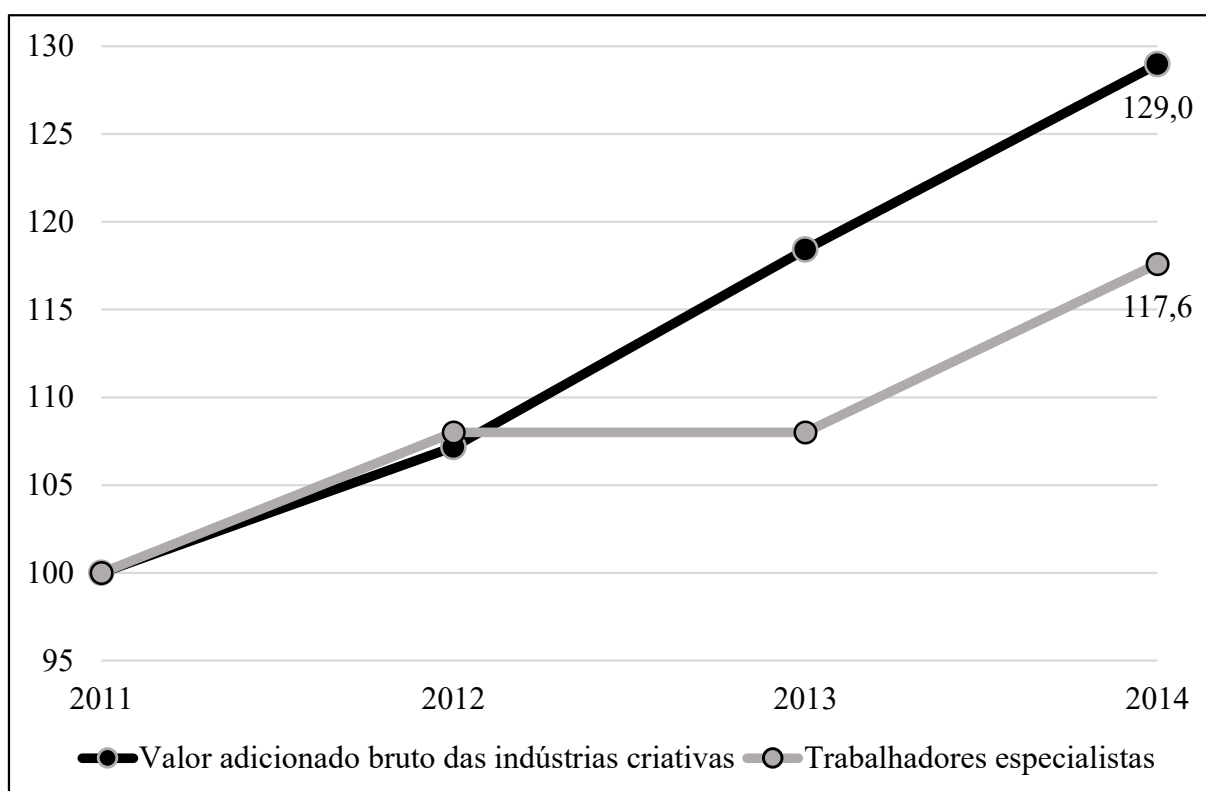
³⁰ Percentuais desse parágrafo foram calculados pela autora a partir dos dados consultados em DCMS (2016c).

O valor adicionado do macrossetor de *informação e comunicação* apresentou trajetória de crescimento muito próxima da evolução do total da economia, embora tenha sido levemente mais acentuada. O setor de *produção* também apresentou comportamento semelhante à trajetória de crescimento do total da economia, enquanto o setor de *agricultura, silvicultura e pesca* apresentou queda no primeiro ano do período, seguida de crescimentos que não foram suficientes para alcançar o nível de crescimento de VAB dos outros setores analisados (Gráfico 5).

4.3. RELAÇÃO ENTRE EMPREGO E VALOR ADICIONADO

De modo a analisar as relações entre o comportamento dos indicadores de emprego e os de valor adicionado, será realizada, neste subcapítulo, uma análise comparativa entre essas variáveis, com o intuito de investigar a influência que os trabalhadores criativos possuem na formação de valor das indústrias características, bem como no restante da economia. Dadas as restrições de períodos disponíveis para cada indicador, as comparações são feitas entre os anos para os quais ambos possuem informações (2011 a 2014). O Gráfico 6 apresenta essa comparação, para os trabalhadores criativos nas indústrias criativas.

Gráfico 6 – Evolução do valor adicionado bruto das indústrias criativas e dos trabalhadores especialistas no Reino Unido – 2011-2014 (2011 = 100)

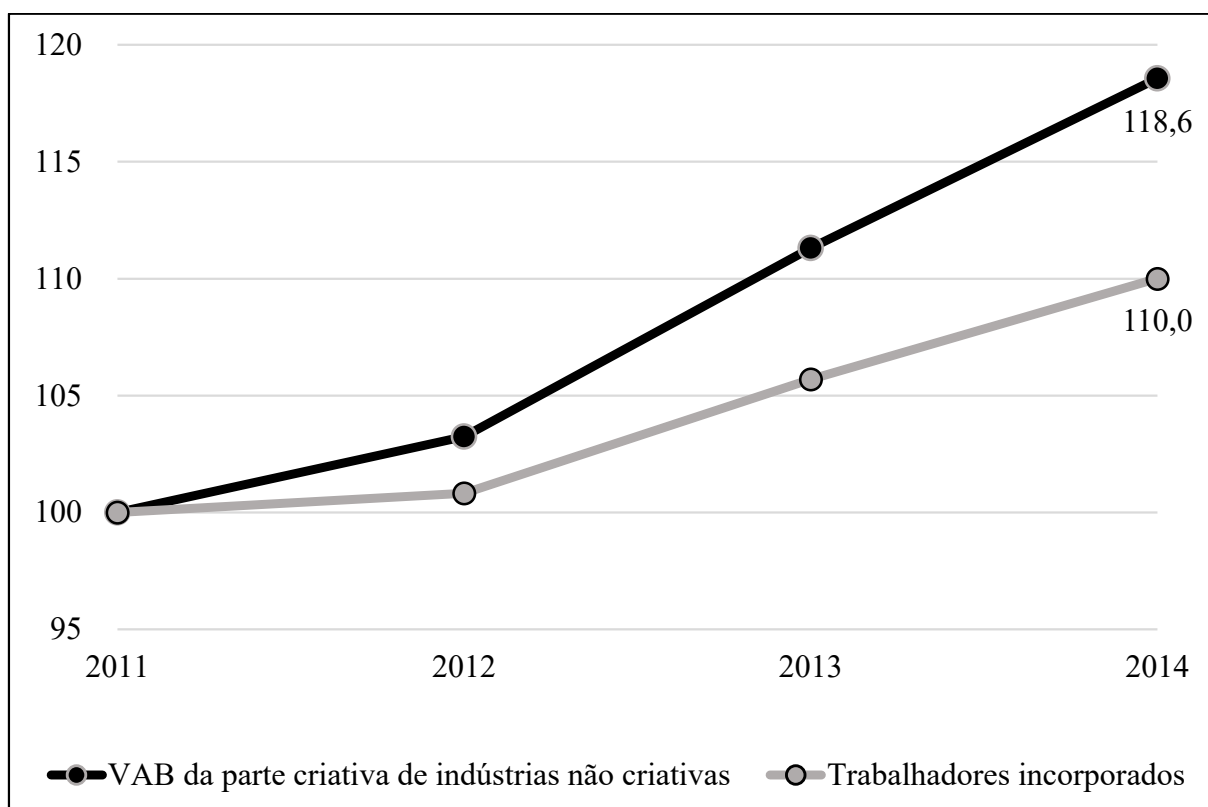


Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b) e DCMS (2016c).

Nota: Os valores foram calculados por meio de um número índice, com base no ano de 2011, que representa 100.

Nota-se que, no primeiro ano de análise, ambos os indicadores apresentaram crescimento similar, ao passo que, nos próximos anos, o valor adicionado cresceu de forma mais acentuada que o contingente de trabalhadores especialistas – termo definido por Higgs et al (2005), já ressaltado anteriormente, que define os trabalhadores criativos que estão exercendo ocupações nas indústrias criativas. Isso pode inferir que, em geral, a impulsão de crescimento do valor adicionado, nessas indústrias, é intensificada, de forma mais do que proporcional, pelo aumento dos trabalhadores criativos. Ao final do período analisado, os trabalhadores especialistas aumentaram seu contingente em 17,6%, enquanto o valor adicionado das indústrias criativas cresceu 29% (Gráfico 6).

Gráfico 7 – Evolução do valor adicionado bruto da parte criativa de indústrias não criativas e dos trabalhadores incorporados no Reino Unido – 2011-2014 (2011 = 100)



Fonte: elaborado pela autora a partir de DCMS (2016b) e DCMS (2016c).

Nota: Os valores foram calculados por meio de um número índice, com base no ano de 2011, que representa 100.

Os trabalhadores incorporados – ou seja, os trabalhadores criativos empregados em indústrias que não são criativas (HIGGS et al., 2005) – também parecem ter influência na potencialização do crescimento do valor adicionado nos setores em que trabalham, embora esse impulso seja menos acentuado do que o observado nas indústrias criativas. Segundo o Gráfico

7, a parte criativa das indústrias não criativas cresceu 18,6%, ao passo que o contingente de trabalhadores incorporados cresceu 10%, de 2011 a 2014.

É importante ressaltar que não devem ser desconsideradas outras possíveis variáveis que podem levar a uma lacuna entre os crescimentos dos dois indicadores, como o uso de máquinas e tecnologias, que também podem ter papel impulsionador de aumento de valor adicionado, quando combinadas ao emprego de trabalhadores criativos. Esse ponto é respaldado pelas afirmações de Autor, Levy e Murnane (2003), autores mencionados anteriormente, que reconhecem que as tecnologias são dispositivos complementares (e não substitutos) a trabalhadores qualificados, no contexto das novas relações de produção. Embora o período analisado seja curto, o emprego de algumas novas tecnologias pode ter tido influência nesse processo.

5. CONCLUSÃO

O presente trabalho buscou analisar as características econômicas das indústrias criativas no contexto de uma sociedade pós-fordista baseada no conhecimento. Para isso, procurou comparar diversas metodologias de classificação das indústrias criativas com o novo modelo do DCMS, de forma a investigar a adequação do modelo britânico ao contexto teórico apresentado. Além de possuir uma delimitação concreta e transparente das indústrias criativas, constatou-se que esse modelo apresenta embasamento teórico congruente com as características ressaltadas por Seltzer e Bentley (1999), Banks (2007), Sternberg e Lubart (1998) e Florida (2012) – autores que observaram a importância da criatividade e das capacidades cognitivas dos trabalhadores no contexto de uma nova realidade econômica.

A partir dos dados sobre mercado de trabalho do Reino Unido, concluiu-se que os trabalhadores das indústrias criativas cresceram em velocidade maior do que a força de trabalho total, nos cinco anos analisados (Gráfico 1), possuindo qualificações mais altas do que a totalidade de trabalhadores (Gráfico 2). Além disso, apresentam grande parcela de indivíduos com níveis socioeconômicos mais privilegiados (Tabela 7) e estão altamente concentrados na Inglaterra, com destaque para Londres (Tabela 6). O setor criativo que mais empregou, de 2011 a 2015, foi o de *TI, software e serviços de informática*, representando 640 mil dos 1,9 milhão de trabalhadores em 2015. Além disso, esse grupo ligado à tecnologia apresentou o segundo maior crescimento da força de trabalho entre os anos delimitados, aumentando em 32,5% (Tabela 5).

Quanto aos contratos de trabalho das pessoas exercendo ocupações criativas, notou-se que as indústrias criativas possuem um ambiente mais suscetível para carreiras de portfólio, quando comparado com os trabalhadores criativos que estão fora dessas indústrias. O *TI, software e serviços de informática* é o grupo de ocupações que possui menor proporção de trabalhadores exercendo trabalho autônomo – tanto nas indústrias criativas, quanto fora delas (como foi apresentado na Tabela 3 e na Tabela 4).

Com a divisão conceitual que o DCMS realiza entre ocupações, indústrias e economia criativas (DCMS, 2016a), pode-se inferir que o departamento considera que os processos criativos estão incorporados em todos os setores da economia, em maior ou menor grau, por meio das atividades exercidas pelos trabalhadores criativos. Os £49,2 bilhões de valor adicionado derivado da porção criativa de indústrias não criativas, em 2014, são representativos desse fenômeno (Tabela 8). Os setores com maior intensidade de trabalhadores criativos,

entretanto, apresentam maior VAB, bem como crescimento mais acentuado desse indicador, entre os anos de 2010 a 2014 (como pode-se inferir a partir do Gráfico 3 e do Gráfico 5). Mais uma vez, o grupo de *TI, software e serviços de informática* se mostrou o mais representativo, sendo responsável por 43,5% do valor adicionado brutos das indústrias criativas em 2014 (Gráfico 4).

Ao comparar os dois indicadores, por meio da análise de evolução por números índices, conclui-se que um aumento do número de trabalhadores criativos, em qualquer setor de atividade, desencadeia um aumento potencializado do valor adicionado bruto ligado a essa atividade. Essa diferença, entretanto, se mostra mais significativa dentro das indústrias criativas (Gráfico 6) do que fora delas (Gráfico 7), ao se realizar a separação conceitual entre trabalhadores especialistas e trabalhadores incorporados (HIGGS et al., 2005).

Em suma, conclui-se que o crescimento das indústrias criativas tem papel distintivo em relação ao total da economia britânica nos últimos anos, quanto aos indicadores de emprego e de valor adicionado. Essa interpretação, entretanto, não pode ser generalizada a todas os países, visto que, no Reino Unido, as políticas públicas sobre indústrias criativas têm participação relevante nos últimos programas de governo (FLEW, 2012; DCMS, 2008). Ao se considerar os países emergentes, essa comparação é ainda menos plausível, por conta das diferenças de suas estruturas produtivas e de seus contextos econômicos. O Reino Unido, dessa forma, mostra-se como uma economia-modelo na questão das indústrias criativas, que simboliza um padrão representativo do contexto teórico desenvolvido neste trabalho, não apenas por conta de sua realidade econômica, mas também por sua forma de mensuração desses setores.

Uma das grandes vantagens do novo modelo do DCMS é sua estrutura dinâmica, que pode se adaptar às mudanças estruturais de uma economia – podendo se alterar quando um setor deixa de ser intensivo em trabalhadores criativos ou quando outro passa a ser considerado (BAKHSI; FREEMAN, HIGGS, 2013). É importante ressaltar, entretanto, que a metodologia do DCMS apresenta algumas limitações para a análise rigorosa das indústrias criativas, dada a flexibilização dos critérios que ocorreram após as consultas públicas, bem como a abertura a interesses de setores que desejam ser incluídos nessa metodologia. Essa questão, entretanto, não é necessariamente onerosa para os gestores e desenvolvedores de políticas públicas do governo britânico, dado que esse é um dos objetivos centrais de uso dessas estatísticas (DCMS, 2016a).

A nova metodologia do DCMS traz a possibilidade de aplicação para análise de outros países. Assim como ressaltado pela própria instituição, as estatísticas sobre as indústrias criativas são importantes para a definição de políticas públicas apropriadas para essa área (DCMS, 2016a), podendo identificar não apenas as dinâmicas, mas também os gargalos que esses setores e trabalhadores enfrentam em suas atividades. Além disso, têm a capacidade de analisar o processo da economia criativa fora dessas indústrias, por meio dos trabalhadores criativos que atuam nos demais setores. Os cinco critérios para a definição das ocupações, apresentados por Bakhshi, Freeman e Higgs (2013) parecem ser replicáveis a qualquer economia. Podem ser necessárias adaptações quanto a códigos industriais e ocupacionais, bem como quanto a critérios concretos de elegibilidade (como a definição de percentual mínimo de intensidade criativa para incluir setores), embora esses impasses não impeçam que a metodologia seja utilizada em diversos outros países e realidades, atuando como instrumento de suporte a gestores públicos e privados para o fomento dessa área da economia que é fonte de crescimento e inovação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AUTOR, D. **The polarization of job opportunities in the U.S. labor market**: implications for employment and earnings. [s.l.]: The Hamilton Project, 2010. Disponível em: <<http://economics.mit.edu/files/5554>>. Acesso em: 22 out. 2016.
- AUTOR, D.; LEVY, F.; MURNANE, R. The skill content of recent technological change: an empirical exploration. **Quarterly Journal of Economics**, [s.l.], v. 118, n. 4, p. 1279–1333, nov. 2003.
- BAKHSI, H.; FREEMAN, A.; HIGGS, P. **A dynamic mapping of the UK's creative industries**. Londres: Nesta, 2013. Disponível em: <https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/a_dynamic_mapping_of_the_creative_industries.pdf>. Acesso em: 11 ago. 2016.
- BANKS, M. **The politics of cultural work**. Basingstoke: Palgrave, 2007.
- BANKS, M. HESMONDHALGH, D. Looking for work in creative industries policy. **International Journal of Cultural Policy**, Oxfordshire, v. 15, n. 4, p. 415-430, nov. 2009.
- BANKS, M.; O'CONNOR, J. After the creative industries. **International Journal of Cultural Policy**, Oxfordshire, v. 15, n. 4, p. 365–373, nov. 2009.
- BRIDGSTOCK, R.; CUNNINGHAM, S. Creative labour and graduate outcomes: implications for higher education and cultural policy. **International Journal of Cultural Policy**, Oxfordshire, v. 22, n. 1, p. 10-26, 2016.
- CHAPAIN et al. **Creative clusters and innovation**: putting creativity on the map. Londres: Nesta, 2010. Disponível em: <https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/creative_clusters_and_innovation.pdf>. Acesso em: 27 out. 2016.
- CLARK, N. **A guide to the GCE A level**. 2014. Disponível em: <<http://wenr.wes.org/2014/02/a-guide-to-the-gce-a-level>>. Acesso em: 19 out. 2016.
- CUNNINGHAM, S. From cultural to creative industries: theory, industry and policy implications. **Media International Australia**, [s.l.], v. 102, n. 1, p. 54-65, fev. 2002.
- DE MASI, D. **O futuro do trabalho**: fadiga e ócio na sociedade pós-industrial. Rio de Janeiro: José Olympio, 2001. Disponível em: <<http://docslide.com.br/documents/de-masi->

domenico-o-futuro-do-trabalho-fadiga-e-ocio-na-sociedade-pos-industrialpdf.html>. Acesso em: 17 ago. 2016.

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. **Secretary of state's foreword**. Londres, [2001]. Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/183544/2001-part1-foreword2001.pdf>. Acesso em: 8 ago. 2016.

_____. **Creative industries economic estimates statistical bulletin**. Londres: DCMS, 2007. Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/78107/CreativeIndustriesEconomicEstimates2007.pdf>. Acesso em: 07 out. 2016.

_____. **Creative britain: new talents for the new economy**. Londres: DCMS, 2008.

Disponível em:

<<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.culture.gov.uk/images/publications/CEPFeb2008.pdf>>. Acesso em: 27 out. 2016.

_____. **Creative industries economic estimates (experimental statistics): full statistical release**. Londres: DCMS, 2010. Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/77514/CIEE_Full_Release_Dec2010.pdf>. Acesso em: 07 out. 2016.

_____. **Creative industries economic estimates: full statistical release**. Londres: DCMS, 2011. Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/77959/Creative-Industries-Economic-Estimates-Report-2011-update.pdf>. Acesso em: 07 out. 2016.

_____. **Classifying and measuring the creative industries: consultation on proposed changes**. Londres: DCMS, 2013. Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/203296/Classifying_and_Measuring_the_Creative_Industries_Consultation_Paper_April_2013-final.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2015.

_____. **Creative industries economic estimates january 2014:** statistical release. Londres: DCMS, 2014. Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/271008/Creative_Industries_Economic_Estimates_-_January_2014.pdf>. Acesso em: 07 out. 2016.

_____. **Creative industries economic estimates methodology.** Londres: DCMS, 2016a.

Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/499683/CIEE_Methodology.pdf>. Acesso em: 8 mar. 2016.

_____. **Creative industries:** focus on employment: detailed tables 2011 – 2015. 2016b.

Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/534048/Creative_Industries_Focus_on_Employment_Tables_by_Creative_Industries_Group_detailed_2011_-_2015_revised_040716.xlsx>. Acesso em: 10 out. 2016.

_____. **Creative industries economic estimates tables.** 2016c. Disponível em:

<https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/494883/Creative_Industries_Economic_Estimates_-_January_2016.xlsx>. Acesso em: 10 out. 2016.

EUROPEAN COMMISSION. **Green paper: unlocking the potential of cultural and creative industries.** Bruxelas: European Commission, 2010. Disponível em:

<https://www.hhs.se/contentassets/3776a2d6d61c4058ad564713cc554992/greenpaper_creative_industries_en.pdf>. Acesso em: 06 out. 2016.

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, revisited.** Nova York: Basic Books, 2012.

_____. The creative class and economic development. **Economic Development Quarterly**, [s.l.], v. 28, n. 3, p. 196–205, 2014.

FREEMAN, A. **London's creative sector: 2004 update.** Londres: Greater London Authority, 2004.

GABE, T.; FLORIDA, R.; MELLANDER, C. The creative class and the crisis. **Cambridge Journal of Regions, Economy and Society**, Oxford, v. 6, n. 1, p.37-53, 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.

HESMONDHALGH, D.; BAKER, S. **Creative labour**: media work in three cultural industries. Nova York: Routledge, 2011.

HIGGS, P. et al. **The ecology of Queensland design**: a report in the mapping Queensland's creative industries series. Queensland: Queensland University of Technology, 2005.

Disponível em: < http://eprints.qut.edu.au/2410/1/2410_final.pdf>. Acesso em: 10 out. 2016.

LACROIX, J. G.; TREMBLEY, G. The emergence of cultural industries into the foreground of industrialization and commodification: elements of context. **Current Sociology**, Londres, v. 45, n. 4, p. 11-37, 1997.

LIPIETZ, A. **Audácia**: uma alternativa para o século 21. São Paulo: Nobel, 1991.

MCROBBIE, A. **Be creative**: making a living in the new culture industries. Cambridge: Polity Press, 2016.

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

MILES, I.; GREEN, L. **Hidden innovation in the creative industries**. Londres: Nesta, 2008.

Disponível em:

<http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/hidden_innovation_creative_industries_report.pdf>. Acesso em: 27 out. 2016.

MORGAN, G.; WOOD, J.; NELLIGAN, P. Beyond the vocational fragments: creative work, precarious labour and the idea of 'flexploitation'. **The Economic and Labour Relations Review**, Sydney, v. 24, n. 3, p. 397–415, 2013.

NATHAN, M.; PRATT, A.; RINCON-AZNAR, A. **Creative economy employment in the EU and the UK**: a comparative analysis. Londres: Nesta, 2015. Disponível em:

<https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/creative_economy_employment_in_the_uk_and_the_eu_v8.pdf>. Acesso em: 12 jan. 2016.

NEFF, G. **Venture labor**: work and the burden of risk in innovative industries. Cambridge: MIT Press, 2012.

OFFICE FOR NATIONAL STATISTICS - ONS. **Labour force survey: user guide: volume 3 – details of LFS variables 2015.** [s.l]: Office for National Statistics, 2015a. Disponível em: <<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/specific/labour-market/labour-market-statistics/volume-3-2015.pdf>>. Acesso em: 17 out. 2016.

_____. **Labour force survey: user guide: volume 4 – LFS standard derived variables 2015.** [s.l]: Office for National Statistics, 2015b. Disponível em: <<http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20160105160709/http://www.ons.gov.uk/ons/guide-method/method-quality/specific/labour-market/labour-market-statistics/volume-4---2015.pdf>>. Acesso em: 17 out. 2016.

_____. **LFS: in employment: UK: all: aged 16-64: thousands: SA.** 2016a. Disponível em: <<https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/employmentandemployeetypes/timeseries/lf2g/lms>>. Acesso em: 10 out. 2016.

_____. **Highest qualification obtained in each region of the UK by basic economic activity for the period 2004 to 2015.** 2016b. Disponível em: <<https://www.ons.gov.uk/file?uri=/employmentandlabourmarket/peopleinwork/employmentandemployeetypes/adhocs/005560highestqualificationobtainedineachregionoftheukbybasiceconomicactivityfortheperiod2004to2015/highestqualificationobtainedineachregionoftheukbybasiceconomicactivityfortheperiodsjandec2004to2015.xls>>. Acesso em: 10 out. 2016.

POWER, D.; NIELSÉN, T. **The European Cluster Observatory priority sector report: creative and cultural industries.** Luxemburgo: Publications Office of the European Union, 2011.

RIMLER, J. Creative labour – reproductive labour and the market. *Acta Oeconomica*, Budapeste, v. 43, n. 1-2, p. 111-130, 1991.

ROSE, D.; PEVALIN, D. **Re-basing the NS-SEC on SOC2010: a report to ONS.** Colchester: University of Essex, 2010.

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

SELTZER, K.; BENTLEY, T. **The creative age: knowledge and skills for the new economy.** Londres: Demos, 1999.

STERNBERG, R. J.; LUBART T. I. The concept of creativity: prospects and paradigms. In: STERNBERG, R. J. (Ed.). **Handbook of creativity**. Nova York: Cambridge University Press, 1998. p. 3-15.

THROSBY, D. **Economics and culture**. Cambridge: Cambridge University Press, 2001.
_____. The concentric circles model of the cultural industries. **Cultural Trends**, Oxfordshire, v. 17, n.3, p. 147-164, set. 2008.

THROSBY, D.; ZEDNIK, A. **Do you really expect to get paid? An economic study of professional artists in Australia**. Melbourne: Australia Council for the Arts, 2010.

Disponível em:

<http://australiacouncil.gov.au/workspace/uploads/files/research/do_you_really_expect_to_get_pa-54325a3748d81.pdf>. Acesso em: 22 out. 2016.

TOMANEY, J. A new paradigm of work organization and technology? In: AMIN, A. (Ed.). **Post-fordism: a reader**. Oxford: Blackwell. 1994. p. 157-194.

UNITED KINGDOM - UK. **What qualification levels mean**. 2016. Disponível em: <<https://www.gov.uk/what-different-qualification-levels-mean/list-of-qualification-levels>>. Acesso em: 19 out. 2016.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT - UNCTAD. **Creative industries and development**. São Paulo: UNCTAD, 2004. Disponível em: <www.unctad.org/en/docs/tdxibpd13_en.pdf>. Acesso em: 30 jun. 2016.

_____. **Creative economy report 2010: creative economy – a feasible development option**. Geneva: UNCTAD, 2010. Disponível em: <http://unctad.org/en/Docs/ditctab20103_en.pdf>. Acesso em: 10 jun. 2016.

_____. **Creative product groupings and composition (HS 2002)**. [s.l.]: UNCTAD, 2015. Disponível em: <http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimHS2002Products_Creatives_Hierarchy.pdf>. Acesso em: 10 out. 2016.

WORLD INTELLECTUAL PROPERTY ORGANIZATION - WIPO. **Basic notions of copyright and related rights**: document prepared by the International Bureau of WIPO. [s.l.]: WIPO, [2000]. Disponível em:

<http://www.wipo.int/export/sites/www/copyright/en/activities/pdf/basic_notions.pdf>.

Acesso em: 06 out. 2016.

_____. **Guide on surveying the economic contribution of the copyright industries: 2015**

revised edition. Geneva: WIPO, 2015. Disponível em:

<http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/copyright/893/wipo_pub_893.pdf>. Acesso em: 25

jun. 2016.