



**AS POLÍTICAS PÚBLICAS PARA AS ARTES, CULTURA E CRIATIVIDADE PELA  
PERSPECTIVA DA ECONOMIA DA CULTURA: UM PANORAMA HISTÓRICO**

**PUBLIC POLICIES FOR THE ARTS, CULTURE, AND CREATIVITY FROM THE  
PERSPECTIVE OF THE CULTURAL ECONOMY: A HISTORICAL OVERVIEW**

**LAS POLÍTICAS PÚBLICAS PARA LAS ARTES, LA CULTURA Y LA CREATIVIDAD  
DESDE LA PERSPECTIVA DE LA ECONOMÍA DE LA CULTURA: UN PANORAMA  
HISTÓRICO**



10.56238/bocav25n75-008

**Karina Poli Lima da Cunha**

Pós-Doutora pelo Departamento de Cinema Rádio e Televisão da Escola de Comunicação e Artes da

Universidade de São Paulo

Instituição: Universidade de São Paulo

E-mail: [karinapolile@gmail.com](mailto:karinapolile@gmail.com)

Orcid: <https://orcid.org/0000-0001-8773-7301>

---

**RESUMO**

O presente artigo procura apresentar um panorama histórico sobre a disciplina economia da cultura, traçando um paralelo entre o desenvolvimento desta disciplina e os processos e transformações dos paradigmas das políticas culturais internacionais. Este artigo pretende demonstrar como a relação entre arte, cultura, criatividade transformaram os paradigmas das políticas culturais internacionais nos últimos 80 anos e pautaram os estudos desenvolvidos dentro da disciplina Economia da Cultura.

**Palavras-chave:** Economia da Cultural. Política Pública para as Artes. Políticas Públicas Culturais. Políticas Públicas para a Criatividade.

**ABSTRACT**

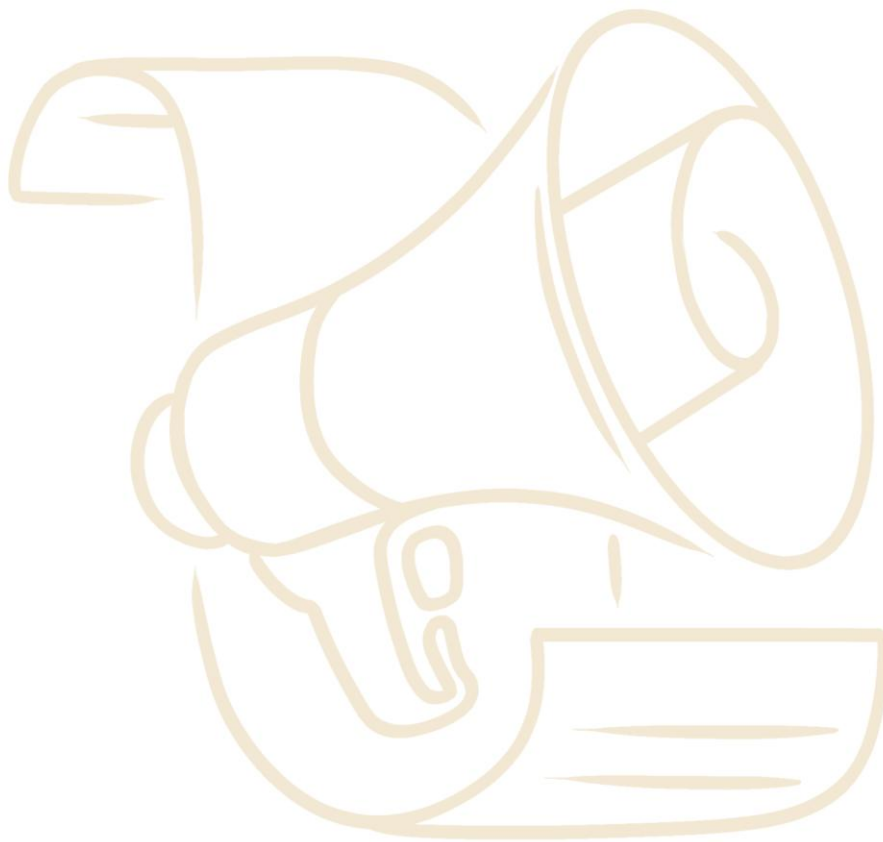
The present article presents a historical and conceptual overview of the cultural economics discipline through a panel about of the transformations of cultural policies paradigms over the past 80 years. This article aims to clarify the differences between the concepts of cultural industries, creative industries, cultural economy, and creative economy using as narrative different theoretical and public policy approaches to understand the relationship between economy, art, culture, and creativity.

**Keywords:** Cultural Economy. Public Policy for the Arts. Cultural Public Policies. Public Policies for Creativity.

**RESUMEN**

Este artículo busca presentar un panorama histórico de la disciplina economía de la cultura, trazando un paralelo entre el desarrollo de esta disciplina y los procesos y transformaciones de los paradigmas de las políticas culturales internacionales. Este artículo pretende demostrar cómo la relación entre arte, cultura y creatividad transformó los paradigmas de las políticas culturales internacionales en los últimos 80 años y guió los estudios desarrollados dentro de la disciplina Economía de la Cultura.

**Palabras clave:** Economía de la Cultura. Políticas Públicas para las Artes. Políticas Públicas Culturales. Políticas Públicas para la Creatividad.



## 1 INTRODUÇÃO

A literatura sobre a história das políticas culturais demonstra que nos últimos 80 anos, as políticas culturais passaram por três processos e mudanças paradigmáticas. Sacco, Ferilli e Blessi (2018) identificam três fases das políticas culturais: Cultura 1,0, Cultura 2.0 e Cultura 3.0 e Emmanuel Négrier e Lluís Bonet (2019), consideram que nas políticas culturais contemporâneas coexistem três paradigmas sobrepostos: excelência cultural, democratização cultural e economia criativa. Para Sacco, Ferilli e Blessi (2018), a Cultura 1.0 é caracterizada pelo paradigma da democratização do acesso às artes, que teve o seu período áureo entre o final da segunda guerra mundial até meados da década de 1970. Esse primeiro paradigma é marcado pelo subsídio público às belas artes e a preservação do patrimônio material. Compreendia o valor da arte como excelência e representação da sociedade ocidental, eurocêntrica, branca e patriarcal. Emmanuel Négrier e Lluís Bonet (2019) argumenta que sob esse paradigma, o papel do público estava subordinado à qualidade e excelência artística, atribuída por especialistas e convertida em um critério controverso devido à a subjetividade estética, social e política do julgamento desse grupo social. Do ponto de vista da participação do público, a principal crítica se volta para a separação entre a proposta do produtor (assistido por tomadores de decisão governamentais) e a demanda de quem frui. O público consome e participa passivamente das atividades que os diretores artísticos, editores ou curadores propõem (NÉGRIER E BONET, 2019).

Emmanuel Négrier e Lluís Bonet (2019) apresenta um segundo paradigma, que é também observado e nomeado por Sacco, Ferilli e Blessi (2018), como Cultura 2.0 A cultura 2.0 segundo Sacco, Ferilli e Blessi é caracterizada pelo paradigma do Desenvolvimento Cultural. A segunda fase é conduzida pelo alargamento do campo das artes, para o campo da cultura, compreendido como a multiplicidade de formas de expressão simbólica e cultural de todos os cidadãos. O Estado teria o papel de fomentar todas as formas de manifestação cultural, considerando a cultura popular (rural e urbana), cultura erudita e a cultura de massa (indústrias culturais), com o intuito de democratizar o conceito de cultura, empoderar grupos excluídos do paradigma cultural anterior (O’BRAIN, 2016).

Emmanuel Négrier e Lluís Bonet (2019) apresenta outro termo que aparece como parte deste paradigma, a democracia cultural, que postula a possibilidade de cada grupo social obter o reconhecimento de suas próprias práticas culturais (consideradas ilegítimas sob modelos de excelência cultural e democratização do acesso e/ou não rentáveis pelo sistema econômico das indústrias culturais). Foi nesse contexto que o discurso participativo foi desenvolvido, principalmente como forma de alcançar e dialogar com aqueles que desenvolviam outras formas de arte, para as quais, o reconhecimento ainda era controverso, seja entre os cidadãos convencionais, seja entre os agentes de política cultural. No final da década de 1980, no contexto das discussões sobre a preservação da diversidade cultural e a proteção dos direitos culturais, o objetivo da democracia cultural foi

redesenhado e difundido mundialmente como um modelo vinculado ao conceito de desenvolvimento cultural.

Sacco, Ferilli e Blessi (2018) argumentam que a transição de regime da Cultura 2.0 para a Cultura 3.0 foi impulsionada por duas correntes simultâneas de inovação: produção de conteúdo digital e conectividade digital. Nas fases anteriores, as comunidades de agentes eram formadas e organizadas através da separação entre produtores e público. A fase da Cultura 3.0 é caracterizada pela aproximação entre produtores e audiência. Essa aproximação está associada a uma mudança da participação passiva da audiência para a participação ativa, tendo em vista o surgimento da internet móvel e das redes sociais, o que colocou novos desafios para os formuladores de políticas culturais. A esses desafios é adicionada a 'culturalização' associada a economia (LIPOVETSKY, 1996; SCOTT, & URRY, 1994), que trouxe a produção cultural para a vida cotidiana. Esta última etapa foi marcada por inovações tecnológicas e pela necessidade competitiva global de inovação constante com novos produtos e processos e que fundamentou o paradigma da economia criativa (SACCO, FERILLI E BLESSI, 2018)

O termo Economia Criativa ganhou notoriedade após a experiência britânica de fomento às Indústrias culturais e criativas na década de 1990. Alguns trabalhos publicados por acadêmicos e consultores tais como *The Creative Economy How people make money from ideia* de Jonh Howkins, *The Creative City* de Charles Landry e *The Rise of the Cretive Class* de Richard Florida ajudaram a forjar um léxico que criaram as bases para o desenvolvimento de modelos de políticas públicas transversais que se converteram em políticas de *softpower*. Estes modelos materializaram-se com a implementação de políticas públicas de apoio a atividades econômicas a nível internacional, nacional e regional. Desde o início dos anos 2000, a economia criativa se tornou um “cenário de política multifuncional” (VLASSIS & DE BEUKELAER, 2019) utilizado por várias organizações intergovernamentais. Definir o escopo exato da economia criativa tem sido objeto de muitos debates e controvérsias. Alguns autores chegam mesmo a evocar a ideia de um paradigma de economia criativa com uma visão política utópica articulando a cultura popular e o desenvolvimento das tecnologias de comunicação digital como uma alternativa credível ao processo de desindustrialização (HESMONDHALGH, 2005).

Os diferentes alargamentos do Campo de Produção Cultural e Criativa promoveram a aproximação das políticas públicas para as artes, culturais e criatividade, com a economia. Verificamos acima que, para o primeiro paradigma de política pública, o Campo de Produção das Artes estava dissociado da economia. No segundo paradigma, cuja a concepção de Campo de Produção Cultural já abrangia as produções do campo das artes, acrescida das diferentes expressões da cultura popular, inclusive a de massas advindas das indústrias culturais. Esse alargamento promoveu uma aproximação indireta com a economia, já que o Campo estabelecia relações com as políticas de desenvolvimento urbano, turismo e tecnologia da comunicação e informação. O terceiro paradigma é resultado de um

segundo alargamento do campo, para Campo de Produção Cultural e Criativa, quando foram inseridos setores não tradicionalmente contemplados pelas políticas culturais dos paradigmas anteriores, neste sentido, o segundo alargamento, colocou o campo como parte da Economia.

A disciplina Economia da Cultura, objeto deste artigo, surgiu dentro do contexto do histórico das políticas culturais, em especial do primeiro paradigma. Seu texto introdutório, *Performing Arts. The Economic Dilemma. A study of Problems common to Theater, Opera, Music and Dance*, criou a primeira tese da disciplina e ajudou a fundamentar os argumentos sobre a importância do subsídio público para a democratização do acesso a arte, sobretudo para o segmento de performance ao vivo. No entanto, as perguntas que guiaram as pesquisas dentro da disciplina acompanharam as transformações dos paradigmas das políticas culturais, compreendendo a relação entre economia, arte, cultura, criatividade de diferentes formas. A proposta desse artigo é apresentar uma narrativa que conte sobre a história dessa disciplina, procurando traçar um paralelo entre suas teses, autores, conceitos e os três principais paradigmas das políticas culturais. Para isso, usamos como abordagem metodológica a pesquisa bibliográfica e documental, com o objetivo de apresentar os principais trabalhos e localizar as principais mudanças em seus processos de pesquisas. Para apresentar esse panorama histórico, dividimos o artigo em três itens: o primeiro chamado de pré-história da Economia das Artes e da Cultura, onde procuramos apresentar as diferentes concepções de arte e economia que fundamentaram os primeiros paradigmas de políticas para as artes; o segundo apresentamos a disciplina e suas primeiras teses; e no terceiro e último item, procuramos descrever as transformações contextuais que desencadearam as mudanças contemporâneas da disciplina, apresentando alguns de seus principais autores e teses. Entendemos que a contribuição deste artigo está justamente na apresentação contextual e histórica do processo de desenvolvimento da disciplina Economia da Cultura procurando traçar um paralelo com os três paradigmas das políticas culturais.

## **2 A PRÉ-HISTÓRIA DA ECONOMIA DA CULTURA**

Ao voltarmos para os séculos XVIII e XIX o pensamento clássico da economia estava em formação. Adam Smith, considerado o pai do liberalismo econômico e da economia moderna, foi um dos primeiros a se posicionar contra o mercantilismo e o controle da economia pelo estado. O autor da expressão “a mão invisível” acreditava que o liberalismo seria a melhor maneira de promover o bem estar de uma nação. Segundo o autor, o bem estar advém do crescimento econômico e da divisão do trabalho. Defendia a livre concorrência econômica e a acumulação de capital como fonte para o desenvolvimento econômico. A divisão do trabalho promoveria a redução dos custos de produção e a queda dos preços das mercadorias.

Por outro lado, a arte estaria diretamente associada a expressão da sensibilidade humana e dissociado ao universo da economia. Emanuel Kant e Alexander Gottlieb Baumgarten foram filósofos

essenciais na construção do pensamento sobre filosofia da arte e da estética, compreendendo o belo como expressão do espírito humano. Kant e Baumgarten concebem a ideia do belo representativo como a perfeição do conhecimento sensível. Ao redefinirem o conceito de belo na modernidade, esses filósofos separam a ideia de estética da ideia de moral e do utilitarismo presentes na filosofia clássica, onde o belo estaria associado ao bem e objetividade das coisas. Propuseram uma reclassificação em termos de sua subjetividade e o definem como uma conjunção de nossas representações. Tanto Kant quanto Baumgarten concebem, portanto, um belo representativo. Porém, Kant nega qualquer possibilidade de haver uma ciência do belo, concedendo apenas seu aspecto representativo, pois para ele o belo não se trata de um conhecimento de objetos e sim ideia atribuída ao pensamento e as subjetividades humanas (CECIM, 2014)

Kant elabora a ideia de belas artes e associa os artistas a ideia de gênio criativo. A Estética kantiana está associada ao juízo estético, ou seja, a percepção do mundo através de sentimentos subjetivos. Segundo Kant, o belo não é uma característica objetiva da obra de arte, uma vez que é sentido pelo sujeito que o experimenta de acordo com suas faculdades da imaginação. A arte como obra não é o foco da análise empreendida por Kant, ele procura compreender os processos do sujeito que a experimenta e o gênio (artista) que consegue provocar nos sujeitos a experiência autêntica do belo. O gênio criativo apresenta ideias estéticas. Kant defende que o gênio tem um talento inato e sua faculdade se desenvolve na capacidade de apresentar ideias estéticas, isto é, apenas o gênio pode ser autor de uma bela arte porque consegue vislumbrar a natureza em sua magnitude e transpassar seu espírito por meio das artes. A arte para Kant é a produção realizada de forma livre e racional. Uma obra de arte autêntica é resultante da ação livre e racional dos seres humanos e não uma mera ação mecânica. Portanto, a arte pressupõe liberdade e racionalidade. Ao discutir o conceito de arte, Kant estabelece a distinção entre arte remunerada e arte livre. Para ele, arte não pode ser considerada como trabalho remunerado realizado de forma impositiva, o filósofo entende que a arte livre é “ocupação que é agradável por si própria” e não de uma obrigação impositiva, como trabalho (KANT, 1995). Desse modo, quem produz obras resultante do trabalho remunerado não poder ser considerado um artista e sua obra não poderá ser avaliada como arte (CARVALHO, 2018)

As ideias de Kant e Baumgarten influenciaram o pensamento de outros filósofos no final do século XVIII, início do século XIX, como por exemplo Friedrich Hegel. Essas ideias foram estruturantes na consolidação da estética romântica-germânica e influenciou os movimentos artísticos do século XIX, sobretudo o romantismo, e o ideário sobre as artes que esteve presente até meados de 1945. Hegel, compreende a arte como manifestação do espírito no tempo histórico. Para o filósofo, a arte bela manifesta um conteúdo espiritual que expressa a concepção de mundo do artista, que faz isso por meio de uma determinada arte particular. A arte romântica demonstra a espiritualidade e se mostra como livre e concreta, dirigindo seu conteúdo para a interioridade. A exposição externa da obra pode

e deve se libertar dos limites da exterioridade material, manifestando-se em formas de artes mais livres quanto à sua exposição. (HEGEL, 2001) A arte compreendida como expressão do espírito humano e o trabalho artístico como autônomo, livre, desinteressado e não remunerado, se difere do pensamento clássico do valor do trabalho. Desta forma, é possível compreender uma separação estrutural entre os campos das artes e da economia durante todo o século XVIII, XIX e primeira metade do século XX.

Como mencionado acima, não é possível observar entre os estudos acadêmicos a relação entre os campos das artes e da economia até meados da segunda metade do século XX. Muito embora, mudanças no pensamento econômico no século XIX, possibilitaram uma primeira aproximação entre aspectos do mercado das artes (existentes desde o Renascimento) com conceitos desenvolvidos pela teoria neoclássica criada a partir da segunda metade do século XIX. A obra de Karl Marx foi essencial para que a ideia sobre o valor do trabalho fosse substituída pela ideia de valor de utilidade marginal proposta pela economia neoclássica. Marx, desenvolveu sua teoria observando a relação entre o valor de uso e o valor de troca, contrapondo a ideia do valor do trabalho como elemento ligado ao desenvolvimento econômico. Ele encontra a partir dessa relação o conceito de mais valia e desenvolve sua crítica a exploração do trabalho. As ideias de valor de uso e valor de troca estabelecidas por Marx, foram fundamentais na consolidação do pensamento neoclássico e para o desenvolvimento da Teoria Econômica do século XIX. Para compreender como a mudança da concepção do valor do trabalho para o valor de utilidade na economia, vale a pena observar as contribuições de Alfred Marshall.

Alfred Marshall em sua teoria econômica conseguiu unir as duas mais fortes e antônimas teorias clássicas de sua época: Economia Política Clássica e a Escola Marginalista. A teoria moderna do valor começou com Adam Smith (1776). Essa corrente teórica compreendia a formação dos preços pelo custo de produção (valor do trabalho). Segundo a Economia Política Clássica (Adam Smith), o valor é agregado pelo trabalho no processo de produção- o custo de produção. A Escola Marginalista entendia o valor de uma mercadoria através da sua capacidade em satisfazer as necessidades humanas- utilidade marginal. Essa corrente econômica entendia que os custos dependiam do volume de produção, e quando a produção aumenta os custos podem (na maioria das vezes) cair, e sendo assim, uma teoria dos preços deveria considerar a demanda pelas mercadorias. A utilidade marginal estabeleceu as bases teóricas da análise econômica da demanda. Portanto, o valor da utilidade marginal se define como o valor que o consumidor está disposto a pagar pela utilidade da mercadoria. Marshall, passou a considerar que os preços são determinados simultaneamente pelos fatores de custos e demanda e reconhece as complexas interdependências que ocorrem entre a demanda e a oferta em um sistema de preços. Ele conseguiu determinar a importância tanto do custo de produção como da utilidade marginal na formação do valor das mercadorias e estabeleceu o conceito de externalidades, que mais tarde foi utilizado para estabelecer o valor da arte no campo da economia da arte e da cultura.

O conceito de externalidades foi formulado por Marshall (1920), ao relacionar os benefícios econômicos às localidades com maior concentração de empresas. Externalidades podem ser definidas como os efeitos colaterais de uma decisão sobre aqueles que não participaram dela, ou seja, parte dos custos ou benefícios de uma transação econômica acaba afetando terceiros positiva ou negativamente. As externalidades, segundo Marshall existem devido ao desequilíbrio do mercado cabendo ao Estado intervir para ampliar as externalidades positivas e inibir as externalidades negativas. Outro pensador importante que pode nos ajudar a compreender a ideia de externalidades das artes, embora tenha vivido em período anterior ao Marshall, foi John Ruskin. O pensamento de Ruskin está associado ao Romantismo e se estabeleceu como um dos críticos de arte da Inglaterra vitoriana. Ruskin acreditava que a conservação das construções históricas, entendidas por ele como expressão de arte e cultura, seriam testemunhos dos conhecimentos tradicionais de uma cultura no cotidiano da vida urbana. Ruskin foi um severo crítico a Política Econômica Clássica e uns dos primeiros críticos de arte a tentar compreender a separação do campo da economia com o campo das humanidades e das artes. Ruskin questionou o princípio da economia política clássica com foco no mercado e, a noção de que o valor dependia do custo de produção. No entanto, de certa forma, contestou também, a ideia sobre o valor de utilidade estar diretamente ligado a satisfação das necessidades humanas. Nesse sentido, ele antecipou a noção de externalidade. Para ele a satisfação das necessidades humanas não está relacionada somente ao acúmulo de bens e serviços, mas na capacidade de fazer boas escolhas. Para ele a comunidade tinha a responsabilidade de garantir o bem estar e educar os cidadãos. Ruskin compreendia que os artistas e o críticos de arte tinham papéis importantes na sociedade ao promover as artes, e essa por sua vez, tinham a capacidade de ampliar as referências culturais das pessoas e o seu gosto. Defendia o apoio à educação artística, a preservação de edifícios públicos, a criação de museus, como uma forma de ampliar o conhecimento da sociedade e o seu bem estar (GOODWIN, 2006).

A ideia da externalidade das artes foi fundamental para o surgimento das primeiras agências de financiamento às artes criadas a partir de 1945, bem como para consolidar os argumentos em favor do financiamento público por parte do Estado. Outro economista fundamental para compreender o surgimento da disciplina da Economia das Artes e da Cultura foi John Maynard Keynes. Embora ele não tenha desenvolvido nenhuma contribuição direta para a disciplina, seu trabalho foi fundamental para estabelecer as principais bases a sua criação partir de 1966. John Maynard Keynes, assim como seu professor Alfred Marshall, foram fundamentais para o desenvolvimento do pensamento econômico moderno. Suas contribuições deram origem a ideia do Estado do bem estar social. A escola Keynesiana está fundamentada na ideia que o ciclo econômico não é autorregulado, e sendo assim, o estado precisa intervir para estimular o pleno emprego. Ele parte da premissa de que para compreender a economia é necessário observar os níveis de consumo e investimentos do governo, das empresas e dos consumidores. Argumenta que, no momento em que as empresas passam a investir menos, dá-se

origem a uma retração econômica, e para evitar uma crise, Keynes defendia a necessidade de intervenção do Estado para conter o desequilíbrio econômico, e compreendia que ela poderia aumentar os níveis de emprego e que conseqüentemente, equilibram o mercado. O pensamento proposto por Keynes transformou a ideia sobre o papel do Estado diante a economia, contrapondo-se ao pensamento clássico do "laissez-faire" liberal.

Embora suas teorias econômicas não tenham estabelecido relações diretas entre a arte e a economia, sua atuação em defesa das artes foi intensa. Keynes se envolveu diretamente com movimentos artísticos, com destaque para o movimento Bloomsbury Group. Esse grupo liderou um movimento artístico-intelectual inglês na Inglaterra que influenciou o pensamento da época sobre filosofia, política, e artes entre 1905 e 1946. Entre os seus membros estavam John Maynard Keynes, Virginia Woolf, Vanessa Bell e Roger Fry. O movimento, questionava a estética kantiana (Baumgarten-Filosofia da arte) e estética romântica germânica, rejeitando a distinção tradicional entre o conceito de belas artes (Kant e Hegel). A participação de Keynes neste movimento ajudou a forjar a ideia sobre as externalidades das artes, compreendidas como essenciais para a conquista da verdadeira civilização humana (GOODWIN, 2006). Embora o movimento questionasse as ideias da estética Kantiana e Hegeliana), reconhece a autonomia do artista, compreendendo-a como a manifestação da liberdade e da sensibilidade, o que, para eles, seria a causa da civilização (GOODWIN, 2006).

O Grupo Bloomsbury rejeitava algumas tentativas de compreender o mercado das artes, que observava os artistas como produtores de bens de luxo consumidos pelos ricos, e acreditava que todas os indivíduos da sociedade, de qualquer classe econômica, poderiam e deveriam se envolver com a arte e estar exposto a ela. Keynes, partilhando as ideias do movimento, olhou para as artes como uma atividade de propósito. (GOODWIN, 2006). Ambos, consideravam os modelos convencionais da economia insatisfatórios para explicar o mercado das artes. Do lado da oferta, compreendiam que o preço raramente era o elemento determinante do mercado. Os artistas, devido as suas condições, em sua maioria das vezes precárias, aceitavam recompensas financeiras que não correspondiam ao valor da obra. Entendiam que a pouca demanda, restrita as classes superiores, acabava por provocar um desequilíbrio na relação entre oferta e demanda, e conseqüentemente um desfavorecimento para os artistas.

Para o grupo, o principal desafio das artes seria o equilíbrio entre a oferta e a demanda. A educação artística, poderia gerar as motivações psicológicas que conduziriam a formação de uma demanda. Esse pensamento, aliado a ideia keynesiana de fortalecimento do pleno emprego, da renda, e a intervenção do estado, poderiam criar condições para superar esse desequilíbrio. (GOODWIN, 2006). Compreendia-se alguns papeis da arte na construção de uma sociedade ideal e o subsídio público poderia ser uma forma de equilibrar as falhas de mercado e permitir o acesso a arte para toda população. A arte, portanto, teria externalidades positivas para a sociedade, tais como: prestígio entre

as nações, melhora na qualidade estética da vida de seus cidadãos; proporcionar oportunidades de emprego para artistas e artesãos talentosos e gerar bem-estar através de investimentos em museus, educação artística (GOODWIN, 2006). As ideias do Grupo Bloomsbury, foram fundamentais para a criação das primeiras instituições de fomento as artes, como por exemplo o *Council for the Encouragement of Music and the Arts* e posteriormente o *British Arts Council*, primeira agencia de subsídio publico da Europa. O modelo do British Arts Council foi adotado como modelo em diferentes países após 1946, tais como *Australia Council for Arts*, *Canadá Council for Arts*, e *National Endowment for Arts* nos USA.

### 3 O NASCIMENTO DA ECONOMIA DA CULTURA

Entre 1946 e 1970 diversos modelos de intervenção do estado nas artes foram criados. Podemos citar como exemplo duas diferentes formas de intervenção: o modelo de agencias mista ( participação da sociedade civil, iniciativa privada e estado) como o caso do *British Arts Council*, e o modelo francês de políticas públicas para as artes, representado pela criação do *Ministère d'État chargé des Affaires culturelles* durante o governo de Charles de Gaulle tendo André Malraux como ministro em 1959. Este modelo foi considerado o primeiro modelo de políticas culturais na Europa. No entanto, a separação entre os campos da economia e das artes permanecia como um forte argumento em favor dos subsídios públicos. Compreendia-se as artes como um campo autônomo deveria estar separado da economia, e o estado, por sua vez, seria o responsável por potencializar as externalidades positivas da arte e permitir o seu acesso para toda a população.

Por um lado, os economistas compreendiam as artes como um mercado de luxo e supérfluos, que não poderia ser compreendido através das teorias dos preços estabelecidas pelo pensamento econômico da época. Por outros, os críticos e filósofos da arte, compreendiam-na como um campo autônomo de expressão do espírito humano e da civilização, e que por sua vez, deveria manter-se separado das questões objetivas do mundo material. Este pensamento dualista, manteve-se presente durante todo o século XX, mesmo após o surgimento dos primeiros trabalhos de Economia das Artes e da Cultura. Até 1966, havia por parte dos economistas, pouco interesse em estudar o campo das artes. Foi somente em 1966, que Willian Baumol e Wilian Bowen, ambos economistas, publicaram o livro *Performing Arts. The Economic Dilemma. A study of Problems common to Theater, Opera, Music and Dance*. Este estudo foi encomendado pela Fundação Ford para compreender o motivo do constante aumento nos investimentos para subsidiar as artes performáticas nos Estados Unidos.

Este trabalho é considerado como a pedra fundamental na consolidação da disciplina da Economia das Artes e da Cultura. Neste caso, foi a primeira vez que metodologias aplicadas em estudos econômicos foram utilizadas para compreender o funcionamento do campo das artes. Os autores partiram da tese que que a substituição em massa de trabalhadores por máquinas, não acontece, ou

acontece em escala muito menor em determinadas atividades, como nos setores de saúde, arte, educação (sem fins lucrativos) cujas atividades não estabelecem ganho de produtividade, mas sim ganhos com a experiência dos funcionários. Tal argumento, vai contra a tese da economia clássica que prevê o aumento dos salários ligados a mudanças de produtividade do trabalho. Para os autores os setores sem fins lucrativos, como saúde, educação e arte, não estabelecem ganhos em produtividade, no entanto, seus custos aumentam na medida em que são necessários investimentos em capacitação técnica, o que exige um pagamento de salários cada vez mais elevados. Neste caso, os produtos industrializados vão ficar cada vez mais baratos, enquanto os produtos culturais (ou aqueles produzidos pelas empresas sem fins lucrativos) cada vez mais caros.

Os economistas chegaram à tese da doença dos custos. A doença dos custos é compreendida pelo aumento dos custos em atividades que não experimentaram aumento da produtividade. Essa tese foi reconhecida como um elemento comum entre todas as artes performáticas estudadas pelos economistas. As artes performáticas, passou a ser compreendida como um setor cuja a produtividade não aumenta, ou seja, o número de ingressos vendidos permanecerá o mesmo (limitação espacial do local de apresentação), mesmo que seus custos de operação aumentem. Portanto, não é possível aumentar a escala da produção, no entanto, com o desenvolvimento de novas técnicas aplicadas ao setor, e com a formação e especialização dos agentes trabalhadores, o setor sofre constantes aumentos em seus custos de produção. Desta forma, compreendeu-se o aumento dos investimentos em subsídios para o setor das artes performáticas. O argumento da Doença dos Custos justificou a necessidade de intervenção financeira (subsídio), uma vez que, o aumento do custo de produção, se repassado para o preço do ingresso, em função de sua incapacidade de aumentar as escalas de produção, ficaria cada vez mais caro, o que excluiria grande parte da população de fruir os espetáculos ao vivo. O argumento da doença dos custos e a justificativa sobre a necessidade de subsídio para o setor das artes performáticas estavam de acordo com o pensamento da época sobre a democratização do acesso as artes.

Os autores observaram os problemas comuns do teatro, ópera, música e dança, procurando compreender os mecanismos desse mercado pela perspectiva das atividades sem fins lucrativos e respeitando as concepções conceituais das artes desinteressadas (concepção de arte pela estética romântica germânica). Os autores desenvolveram um estudo microeconômico das artes performáticas pela perspectiva do comportamento da produção e inauguraram uma tendência que se manteve forte no campo da Economia das Artes e da Cultura até meados da década de 1990. Para os autores, o dilema econômico das artes do espetáculo está intimamente relacionado ao dilema legal inerente as empresas sem fins lucrativos (terceiro setor). No entanto, pouco ou nada foi dito, sobre os aspectos legais do financiamento de produções, ou sobre a natureza da criatividade protegida e recompensada pelos direitos autorais (THROSBY, 2006)

Após a publicação de Baumol e Bowen muito outros economistas adotaram sua tese para desenvolver estudos sobre o comportamento da produção no campo das artes. Estes estudos procuravam compreender a importância do subsídio para a democratização do acesso as artes performáticas, tais como os trabalhos: Moore (1968) *on the American Theatre*, Peacock and Weir (1975) *on The Composer in the Market Place*, Netzer (1978) *on the Subsidized Muse*. Throsby and Withers (1979) *The Economics of the Performing Arts*. Em 1976 foi criado o *Journal of Cultural Economy* e a *Cultural Economy International Association*, até hoje o mais importante periódico da área marcando definitivamente o surgimento da disciplina no campo acadêmico (THROSBY, 2006) .

A partir da década de 1990, outros estudos econômicos trouxeram novas perspectivas teóricas para a disciplina. Economistas como Gary S. Becker, embora não diretamente envolvido com os estudos da Economia das Artes e da Cultura, contribuiu para o desenvolvimento de trabalhos na linha da microeconomia ressaltando o comportamento da demanda. Aparecem então estudos interessados em compreender as origens da demanda, considerando a formação do gosto como aspecto essencial ligado ao consumo das artes observado através das práticas do colecionismo e da educação formal, o que permitiu a identificação de novos aspectos sobre o comportamento do mercado das artes tendo em vista as experiências individuais (THROSBY, 2006)

Gary S. Becker é um premiado economista (Prêmio Nobel de Economia em 1992) e desenvolveu importantes contribuições ao campo da microeconomia estendendo-a aos domínios do comportamento e das interações humanas. Ele foi um dos principais teóricos responsáveis por criar o conceito de Capital Humano. Ele defendia a tese de que o trabalho humano, quando qualificado por meio da educação, seria um dos mais importantes meios para a ampliação da produtividade econômica. Segundo ele diferentes comportamentos podem ser analisados como maximização racional do valor de utilidade, ou seja, quando os indivíduos fazem escolhas de investimento em capital humano esperam alcançar benefícios (prazer, satisfação, retorno financeiro). Ele argumenta que as experiências e as influências sociais formam dois estoques básicos de capital: pessoal e social, que conjuntamente formam o capital humano. Apesar de algumas semelhanças, não nos parece que ele tenha estabelecido relações com os trabalhos de Pierre Bourdieu que criou os conceitos de capital cultural, capital social e capital simbólico. Ele usa conceito de capitais pessoais e sociais para estudar os efeitos da publicidade, o poder da pressão dos colegas, a natureza do vício e a função dos hábitos no comportamento Humano.

Em seu livro *Accounting for Tastes (1996)* ele estuda as preferências e gostos das pessoas e a influência dos símbolos no comportamento humano, ele afirma que tais preferências afetam diretamente o comportamento humano. Para ele, os indivíduos podem ser observados na microeconomia como unidades de atuação (individualismo metodológico), mas, é importante considerar que eles agem constantemente a partir da interação com os outros. Ele argumenta que o

comportamento humano (demanda) depende das preferências individuais, no entanto, deve-se levar em conta as restrições de diferentes aspectos como por exemplo, a falta de recursos, a falta de tempo, ou outros. Compreende que os indivíduos buscam, em média, seus próprios interesses e são motivados por incentivo, no entanto, as mudanças de comportamento não são, de modo geral, determinadas por uma mudança de preferência, e sim impostas pelas restrições frente ao consumo de um determinado bem.

Conforme citado acima, os estudos de Becker contribuíram para a expansão da microeconomia para a dimensão do comportamento humano, o que trouxe subsídios teóricos para o desenvolvimento de análises sobre o comportamento da demanda por artes. A demanda por artes está baseada no gosto, que por sua vez é determinada pelo capital humano do indivíduo (capital pessoal e social) e pelos hábitos do grupo em que pertence. O consumo da arte está diretamente ligado a experiência do indivíduo que busca recompensas como prazer, aprendizado, interação social, status, reputação. Através dos estudos sobre o comportamento da demanda, também foi possível identificar uma das especificidades do mercado das artes e que contrapõem a noção de valor de utilidade, uma vez que esse mercado é caracterizado por uma espécie de vício racional, ou seja, quanto mais o gosto se desenvolve, e quanto mais o indivíduo consome arte, mais ele deseja consumir (THROSBY, 2006).

Percebe-se após a década de 1990 uma maior atenção das políticas culturais bem como da disciplina para as audiências, isso tendo em vista uma mudança na concepção de arte que conduzia os estudos da Economia Cultura até esse período. Compreende-se assim que não existe arte boa ou ruim. Os especialistas (filósofos, historiadores e críticos de arte) definem o que é arte, porém, são as pessoas que as consomem, que julgarão conforme sua preferência e gosto. O que é considerado "arte" muda com o tempo e sua concepção difere de uma pessoa para outra, que podem reconhecer ou não uma obra como arte. As diferentes condições institucionais, culturais e sociais afetam as restrições dos indivíduos sobre o que elas compreendem como arte ou o seu acesso a ela. Existe uma forte influência da crítica, propaganda na formação de público, estas, têm o papel de informar aspectos da qualidade do produto, no entanto, essa qualidade só poderá ser percebida pelo consumidor no ato da experiência de consumo (FREY, 2019)

Até os anos 1990 a disciplina da Economia das Artes e da Cultura ocupava-se em estudar as artes performáticas e o mercado das artes não reproduzíveis, procurando compreender a importância e a eficiência dos subsídios públicos e a formação de público, identificadas através da teoria da doença dos custos e a teoria do gosto, tendo como foco as externalidades da arte e uma visão instrumental da cultura. Nesses primeiros estudos, estabeleceu-se um conjunto de trabalhos que visavam compreender as características do produto cultural, do comportamento da produção artística e da demanda pela perspectiva da microeconomia a partir das teorias econômicas neoclássicas e do *welfare state*, com uma forte influência das noções de arte amparadas pela estética romântica-germânica da autonomia e

da excelência das belas artes. Desta forma, a disciplina propunha responder algumas questões como por exemplo o que define um produto cultural? Sendo esse reconhecido como: produtos que tem alguma propriedade pública e produzem externalidades positivas que podem ser exigidas como um direito; é resultado da criatividade humana; são veículos de produção simbólica; contem propriedade intelectual e envolvem um conjunto de valores que não são mensuráveis em termos econômicos e monetários (THROSBY, 2006).

Por outro lado, os estudos do comportamento da produção artística trouxeram a luz alguns aspectos característicos do trabalho com as artes e do seu processo produtivo, sendo caracterizado como: um sistema de trabalho baseado em projetos de curto prazo; os riscos da produção são transferidos para os trabalhadores, que por sua vez, o gerencia realizando atividades multitarefas dentro de um mesmo processo de produção e estabelecendo um portfólio diversificado como profissional do setor. Parte das receitas do trabalhador são subsidiadas e a cadeia de suprimentos é estabelecida através do trabalho criativo, não só dos profissionais, como também dos estudantes de arte e amadores (THROSBY, 2006). Até os anos 1990, estudos sobre o comportamento das empresas culturais, sobretudo as indústrias culturais, permaneciam excluídos do escopo da Economia da Arte e da Cultura, assim como das políticas culturais até o surgimento do paradigma do desenvolvimento cultural após 1980. Desta forma, durante os primeiros 20 anos do nascimento da disciplina, os estudiosos procuravam compreender as especificidades da produção artística e do produto artístico-cultural, bem como o comportamento da demanda.

Um autor importante que ajudou a trazer as discussões sobre as indústrias culturais para o campo da economia da arte e da cultura foi Bernard Miège. Professor emérito de Ciência da Comunicação e Informação na Universidade Stendhal, em Grenoble é um economista especializado em teoria das mídias. É importante frisar aqui que a Economia das Artes e da Cultura se ocupava dos estudos sobre as artes subsidiadas e o mercado das belas artes, deixando os estudos das mídias para especialistas ligados as áreas das Ciências da Informação e da Comunicação. Como um dos fundadores da escola da Economia política da comunicação e da cultura, Miège procurava compreender os usos dos meios de comunicação e sua relação com a tecnologia e a desregulamentação do setor de comunicação após 1980. Em seu trabalho *The logics at work in the new cultural industries* publicado em 1987, o autor procurou debater o conceito de indústria cultural de Adorno e Horkheimer. Adorno e Horkheimer compreendiam a indústria cultural como o processo industrial da produção simbólica representado pelo cinema, indústria fotográfica, publicações, e televisão. Adorno e Horkheimer viam a cultura como subordinada ao capital e determinada por uma "razão instrumental", a produção industrial da cultura que reproduz a lógica da exploração do trabalho e da alienação.

Miège propôs observar as indústrias culturais não como um campo unificado, mas como um conjunto de lógicas distintas (indústrias culturais) que conduziam a formação de oligopólios e

assimetrias capazes de demonstrar as mudanças nos processos de produção e trabalho do mercado de bens culturais (Comodities) após 1980. O autor identificou cinco lógicas distintas que determinam diferentes comportamentos no processo de produção e trabalho das indústrias culturais: 1) *editorial production of cultural commodities* (livros, discos, VHS) que atuam em um sistema de talentos (star system), publicidades e direitos autorais; 2) *flow production of broadcasting* (interação entre cultura e informação - veiculação de programação, controle de programação e anúncios); 3) *the production of written information* (produção de informação, conteúdos e agenciamento de notícias); 4) *production of live performance* (lógica estudada pela Economia das Arte e da Cultura); 5) *production of electronical information* – a importância da participação de empresas especializadas em suportes (aparelhos eletrônicos e suporte de mídia) e sua influência nos processos de formação de oligopólios.

Apesar da Escola da Economia Política da Comunicação e da Cultura não estar relacionada a disciplina da Economia das Artes e da Cultura, o trabalho de Miège abriu caminho para novos estudos sobre o comportamento das empresas (indústrias culturais e criativas) como é o caso do trabalho de Richard Caves *Creative industries: Contracts between art and commerce.*, publicado em 2000. Caves procurou desenvolver estudos para compreender o papel das indústrias culturais e criativas no mercado cultural de bens culturais reproduzíveis. Caves é um especialista em economia política e industrial. Em seu trabalho ele estudou um conjunto de setores como por exemplo as artes visuais e performáticas, cinema, televisão, teatro, música, publicação de livros, brinquedos e jogos procurando compreender como a teoria dos contratos e a lógica da organização econômica poderiam afetar a produção de "bens criativos simples" (como a composição de uma música ou de um poema), e "bens complexos" (produção de filmes ou videogames).

Caves teorizou a organização e as práticas de todas as indústrias criativas e identificou sete princípios econômicos: 1) todo o trabalho criativo está sujeito a imprevisibilidade dos prazos; (2) não existem dois produtos criativos iguais; (3) o sucesso ou o fracasso de um produto criativo não podem ser determinados anteriormente a experiência do consumo; (4) utiliza-se de um sistema de talentos reconhecido (star system) para combater as incertezas do mercado; (5) formação de equipe heterogênea, em que todos os produtos criativos, em maior ou menor grau, dependem da cooperação entre diferentes funcionários com diferentes conjuntos de habilidades; (6) os produtos criativos diferem de outras mercadorias porque dependem de insumos estéticos ou artísticos; e (7) calda longa, referente à acumulação de direitos autorais por estúdios de cinema, editoras e outras organizações da indústria criativa. Nota-se aqui uma mudança do termo indústria cultural para indústria criativa. Essa mudança ocorre após 1994, em função de um novo posicionamento das políticas culturais por parte dos governos Australianos e Ingleses, tema que iremos tratar em outros artigos.

Assim, podemos concluir que a primeira fase dos estudos desenvolvidos dentro do escopo da disciplina da Economia das Artes e da Cultura deram-se entre 1970 e 1990, em um contexto onde o

papel dos subsídios públicos e privados às artes cênicas e museus aumentaram progressivamente, principalmente na Europa e nos Estados Unidos. Os subsídios públicos para as Belas Artes passaram a ser substituídos pelo crescente papel do patrocínio privado das empresas usando isenção fiscal. Identificava-se um aquecimento no mercado e um aumento nos preços e na lucratividade do mercado de pinturas, antiguidades e outros objetos de arte; bem como sua internacionalização. Por outro lado, também era possível identificar um crescente poder econômico das indústrias culturais e a sua importância no contexto da desregulamentação das comunicações. Como estrutura metodológica dos estudos desta primeira fase, os autores usavam mão de métodos da microeconomia, fundamentados pelas escolas neoclássicas e *welfare state*, com forte ênfase nas artes performáticas, não reproduzíveis e subsidiadas. Da mesma forma, identifica-se pouco interesse em estudos sobre as indústrias culturais. Compreendia-se o mercado cultural como imperfeito, reconhecendo um grande desequilíbrio entre a oferta e a demanda, argumento que foi utilizado para justificar os subsídios públicos e as externalidades da cultura, evidenciando o seu valor instrumental, característico das políticas culturais do segundo paradigma.

#### **4 ECONOMIA CULTURAL UMA NOVA ABORDAGEM ENTRE CULTURA E ECONOMIA NO SÉCULO XXI**

Para iniciarmos essa discussão é fundamental considerarmos dois aspectos que dizem respeito às mudanças de perspectivas na disciplina da Economia da Arte e da Cultura. O primeiro aspecto refere-se às mudanças no entendimento do conceito de cultura junto às políticas culturais no início dos anos de 1980. Diferentes autores, ligados às escolas dos estudos culturais, antropologia e sociologia da cultura trouxeram novas questões relacionadas à compreensão do conceito de cultura. Muitos motivados pela virada cultural no final da década de 1960 (maio de 1968 na França, movimentos negro, feminista e hippie nos Estados Unidos, os processos de descolonização e independência de vários países pelo mundo) passaram a questionar as noções de cultura associada à ideia de civilização, trazendo o conceito antropológico de cultura para o centro do debate das políticas culturais.

Segundo Throsby (2006) algumas questões fundamentais ampararam os trabalhos dos estudiosos da Economia da Arte e da Cultura após 1990. Entre as questões mais discutidas está a compreensão sobre a diferença entre o conceito de arte e de cultura, e que se tornaram essenciais para compreender as mudanças ocorridas nas políticas culturais após 1980. Durante esse período, mantinham-se as diferenças entre alta cultura e baixa cultura se referindo aos produtos culturais sérios (arte) e os populares (cultura de massa e cultura popular), sendo a maior parte dos trabalhos dedicados à alta cultura (arte) compreendida como um subconjunto da cultura mais ampla (THROSBY, 2006).

O segundo aspecto, refere-se às mudanças estruturais na economia, com ênfase na desestruturação do modelo fordista de produção, assim como as transformações nas tecnologias de

telecomunicação e informação e a Globalização. As transformações dos processos produtivos e da geopolítica após 1980 trouxeram para a o debate da Economia da Cultura novas perspectivas. O conceito de Economia do Conhecimento desenvolvido por Peter Drucker (considerado o pai da administração moderna) aparece pela primeira vez em seu livro *A Era da Descontinuidade* em 1969. Apesar do termo ter sido cunhado antes dos intensos processos de transformação da economia contemporânea, as ideias de Drucker passaram a ressoar com mais veemência após 1980. Para o autor, a economia do conhecimento surge a partir das novas relações empresariais, produtivas e mercadológicas, que deram lugar de destaque ao conhecimento. Drucker criou esse conceito para compreender os fenômenos econômicos que começaram a aparecer no período em que escreveu o livro, no entanto, suas ideias evoluíram na medida em que suas suposições se concretizavam como evidências dentro do processo de globalização.

A economia do conhecimento estaria relacionada as transformações nos modelos de produção industrial que ocorreram quando modelo de produção fordista entrou em crise. Após a década de 1970, com a crise do petróleo e a entrada de competidores japoneses no mercado automobilístico, o fordismo e sua produção em massa entram em crise e foram substituídos pelo modelo de produção baseado no Toyotismo. A característica principal desse modelo é a flexibilização da produção e a criação do modelo *just in time* que combina sistemas de fornecimento de matérias-primas, de produção e de venda para atender demandas segmentadas, o que permitiu a fabricação de uma quantidade predeterminada de mercadorias em um prazo geralmente muito curto. A expansão do sistema toyotista aliado ao desenvolvimento das telecomunicações possibilitou que diferentes fábricas antes alocadas nos países em desenvolvimento fossem transferidas para locais de mão de obra barata. Com isso, a produção passou a ser distribuída entre vários países. Como uma das consequências desse processo, na década de 1980, países desenvolvidos como por exemplo Reino Unido (berço da revolução industrial) e os Estados Unidos começassem a viver um processo de desindustrialização. David Harvey, geógrafo marxista, observando os novos processos de produção que passaram a conduzir a economia após 1980, criou o conceito de acumulação flexível. Para o geógrafo a flexibilização nos processos de produção e a nova divisão do trabalho (originário da transição dos processos de produção fordista para o toyotista), desencadeou uma desconcentração industrial e uma alteração nos padrões de consumo (mais segmentados), e conseqüentemente uma mudança no papel do Estado, que preocupados em atrair ou reter as indústrias, ou a recuperar as economias atingidas pela perda das empresas e empregos, passou a flexibilizar as leis de seguridade social, e a financerizar a economia, o que acabou por provocar a crise do desemprego estrutural, a precarização do trabalho e a deterioração de espaços urbanos antes ocupados pelas fábricas (HARVEY, 1994).

Com as transformações da tecnologia da informação e da comunicação e com a ascensão da Sociedade Informacional em Rede (CASTELLS, 1999) iniciou-se uma fase onde o mundo tornou-se

interconectado e globalizado. Sociedade em Rede é uma consequência do capitalismo informacional ocasionada pelo forte desenvolvimento das tecnologias da comunicação e informação, a partir da década de 1970, aliada a um processo de desregulamentação da economia (financeirização), promovida pelos Estados Unidos e organismos internacionais, como o Banco Mundial e o Fundo Monetário Internacional. O autor coloca que esse advento histórico promoveu uma descontinuidade nas bases materiais da economia, sociedade e cultura que chamou de revolução informacional (CASTELLS, 1999).

Essas mudanças estruturais ocasionadas pelas transformações econômicas, sociais e culturais no mundo pós 1980, trouxeram profundas transformações na disciplina da Economia da Cultura abrindo caminho para estudos com abordagens mais estruturantes e proposições metodológicas a fim de compreender de que forma a cultura pode afetar a economia como um todo. Podemos identificar uma mudança na nomenclatura da disciplina, que passou a partir de 2000 a ser compreendida como Economia Cultural. Essa nova abordagem estruturante, segundo Bruno Frey (2000) propõe trabalhar em uma perspectiva interdisciplinar para compreender o comportamento humano na economia, destacando principalmente, as diferenças entre valor econômico e valor cultural (KLAMER, 1996) influenciadas pelas novas concepções sobre desenvolvimento humano e pelas transformações econômicas, políticas, sociais e culturais ocasionadas pelos processos da desindustrialização, da globalização e da revolução informacional. Desta forma, surgiram novos estudos com abordagens políticas-econômicas usando mão de princípios da macroeconomia para compreender o impacto dos setores culturais (agora estendidos para as indústrias culturais e criativas) no Produto Interno Bruto, na geração de empregos e na balança comercial, abrindo caminho para uma nova fase da disciplina, amparada por um conjunto de metodologias econométricas que deram origem as contas satélites da cultura e com isso novas formas de entendimento sobre o papel das políticas culturais no desenvolvimento econômico das nações.

Em "*Economics and Culture*," David Throsby aborda a relação complexa e multifacetada entre economia e cultura, analisando como os conceitos econômicos podem ser aplicados ao estudo da cultura e como os aspectos culturais influenciam a economia. Throsby explora diferentes definições de cultura, enfatizando tanto seus aspectos tangíveis (como bens culturais) quanto intangíveis (como práticas e tradições culturais). Ele argumenta que a cultura tem valor econômico e valor intrínseco, afirmando que "os bens culturais possuem um valor econômico direto e um valor cultural que muitas vezes não é capturado pelos mercados tradicionais. O livro examina a produção de bens culturais, discutindo os fatores que influenciam a criação e distribuição desses bens. Throsby analisa o comportamento do consumidor em relação aos produtos culturais, destacando a importância da demanda e das preferências culturais (THROSBY, 2001). O autor explora como a cultura contribui para o desenvolvimento econômico, destacando o papel das indústrias criativas na geração de emprego

e crescimento econômico. Throsby argumenta que a cultura pode ser um motor significativo de desenvolvimento econômico, especialmente em economias emergentes (THROSBY, 2001).

David Throsby desenvolveu o modelo dos círculos concêntricos para descrever a relação entre as atividades culturais e criativas, destacando como elas se interconectam e contribuem para a economia criativa. Esse modelo é uma forma de representar graficamente como as indústrias culturais e criativas estão organizadas em torno de um núcleo central de atividades criativas puras. O modelo dos círculos concêntricos é dividido em círculos sendo: o núcleo Criativo, que é o núcleo central do modelo e inclui atividades puramente criativas como artes visuais, música, literatura e artes performáticas. Throsby afirma: “As atividades no núcleo criativo são aquelas que estão diretamente envolvidas na produção e reprodução de significados simbólicos” (Throsby, 2008). O segundo círculo inclui indústrias que produzem e distribuem bens e serviços culturais, como a publicação, cinema, televisão, rádio e a indústria fonográfica. Segundo Throsby “As indústrias culturais derivam sua inspiração e criatividade do núcleo criativo e transformam essas ideias em produtos culturais” (Throsby, 2008). Este círculo das indústrias relacionadas abrange indústrias que, embora não sejam essencialmente culturais, utilizam conteúdos culturais e criativos como a moda, design, arquitetura e publicidade. Throsby observa que “Essas indústrias utilizam conteúdo criativo gerado pelos círculos internos para adicionar valor aos seus produtos e serviços” (Throsby, 2008). O círculo mais externo é o das indústrias de suporte que inclui a infraestrutura que facilita a distribuição e consumo de produtos culturais, como telecomunicações e tecnologia da informação. “Essas indústrias fornecem a infraestrutura necessária para a disseminação e consumo de produtos e serviços culturais” (Throsby, 2008). O modelo dos círculos concêntricos de Throsby oferece uma maneira de entender a estrutura das indústrias culturais e criativas, destacando a interdependência entre diferentes setores e a importância do núcleo criativo para a economia cultural. Esse modelo é amplamente utilizado para analisar políticas culturais e o impacto econômico das atividades criativas (Throsby, 2008)..

Em "*The Economics of Cultural Policy*", David Throsby explora a interseção entre economia e política cultural, fornecendo uma análise dos princípios econômicos podem ser aplicados ao setor cultural. Throsby discute tanto os valores econômicos quanto os intrínsecos da cultura, argumentando que os bens culturais têm qualidades únicas que os diferenciam de outros tipos de bens. Ele enfatiza a necessidade de considerar tanto os valores de mercado quanto os valores não mercadológicos ao avaliar políticas culturais. O livro examina o papel das indústrias culturais na economia, incluindo sua contribuição para o emprego, inovação e crescimento econômico. Throsby (2010) destaca a importância das indústrias criativas e os desafios que elas enfrentam e identifica vários objetivos da política cultural, como promover a diversidade cultural, apoiar a inovação artística e garantir o acesso aos recursos culturais. Ele discute as compensações e sinergias entre esses objetivos (Throsby, 2010).

O livro explora diferentes modelos de financiamento para as artes e a cultura, incluindo financiamento público, patrocínio privado e abordagens baseadas no mercado e analisa a eficácia desses modelos e o papel do governo no apoio à cultura. Throsby introduz o conceito de capital cultural, que abrange tanto os ativos culturais tangíveis quanto intangíveis. Ele argumenta que o capital cultural deve ser preservado e aprimorado para as futuras gerações e discute políticas para alcançar isso. Aborda o impacto da globalização na política cultural, incluindo questões relacionadas à troca cultural, proteção do patrimônio cultural e os desafios que os mercados globais representam para as culturas locais. O livro enfatiza a importância de avaliar o impacto das políticas e programas culturais e discute vários métodos para avaliar o valor cultural e os resultados das iniciativas culturais. "The Economics of Cultural Policy" fornece uma análise detalhada de como a análise econômica pode informar e melhorar as decisões de política cultural, tornando-o um recurso valioso para formuladores de políticas, acadêmicos e profissionais do setor cultura (Throsby, 2010).

Bruno Frey em seu livro *Economics of Art and Culture* traz uma visão polêmica e original (dentro dos trabalhos da disciplina Economia Cultural) sobre o julgamento da arte e o papel do mercado. Ele desenvolve seus argumentos com base em duas questões: a Influência econômica e política em relação ao papel que o estado desempenha nas artes, seja diretamente (via subsídios) ou indiretamente (por meio de regulamentos como leis tributárias). Para ele, todas as decisões do Estado são baseadas em políticas e diferentes atores influenciam e são influenciadas por elas. Para ele muitas decisões sobre arte são tomadas tendo em vistas as importantes instituições de arte e cultura. As duas questões são observadas através do papel do mercado e do papel da democracia (estado) para as artes. Ele questiona a noção de que o mercado produz arte de baixa qualidade e relaciona esse aspecto com os conceitos de cultura de massa e a comercialização da cultura e critica a noção de arte pautada em decisões de especialistas e que a arte subsidiada tem como objetivo manter a qualidade da produção cultural (FREY, 2001). Para o autor essa visão amplamente aceita de que o mercado só produz cultura de massa de baixa qualidade é baseada em um mal-entendido de como o mercado funciona (FREY, 2001).

Para o autor, as instituições culturais e o governo determinam em que medida uma organização pode se autodenominar "artística" ou "cultural". O governo regula e codifica seu uso sempre que apoia as "artes" distribuindo subsídios ou permitindo isenção de impostos e créditos fiscais. O que constitui "arte" e "cultura" é, neste caso, o resultado das interações de um grande número de pessoas ativas na esfera política, e dependem da força das organizações interessadas no apoio governamental, em particular a comunidade composta por especialistas em arte e amantes dedicados da arte. Formas de arte consagradas, como teatro, ópera e balé, ou museus, há muito gozam de promoção governamental, enquanto os recém-chegados envolvidos em formas de arte "ilegítimas" acham muito mais difícil pertencer ao setor de arte e cultura publicamente reconhecido (FREY, 2001).

Em seu artigo *What value should count in the Arts? The tendion between Economic Effects and Cultural Value* Frey apresenta algumas críticas em relação aos estudos de impacto das artes para a economia e apresenta dois tipos de estudos que são desenvolvidos constantemente e que, segundo ele, não são utilizados de forma adequada pelas políticas culturais. Para o autor esses dois tipos de estudo podem demonstrar o conflito entre valor econômico e valor cultural utilizados pelos agentes do Campo de Produção Cultural e Criativo. Ele define valor econômico como aquele expressado como Valores monetários de uma produção cultural, ou mesmo o seu impacto econômico, como “valor cultural”, ele define aspectos ligados aos valores estéticos e artísticos.

Segundo o autor, as pessoas envolvidas nas artes como administradores ou empresários – procuram desenvolver estudos de impacto que medem os efeitos econômicos das atividades culturais. Em contraposição, os economistas da cultura desenvolvem trabalhos para medir as externalidades da cultura e o aumento do bem-estar social através das atividades artísticas não comerciais (subsidiadas) (FREY, 2005). Para Frey, o pessoal das artes se concentra mais nos efeitos econômicos (valor econômico) das artes do que os economistas, e por sua vez, os economistas das artes se concentram mais na nos impactos das artes na sociedade (valor cultural). Os artistas e produtores culturais consideram o valor cultural como uma evidência dada, e não veem a necessidade de medir a contribuição para o bem-estar humano. Entendem que o apoio as artes pertence às tarefas essenciais dos governos. Eles compreendem que tomadores de decisão podem ser melhor convencidos se compreenderem o valor econômico gerado pelo projeto cultural. Os economistas da cultura consideram essencial justificar a necessidade de apoio governamental. De acordo com a economia de bem-estar clássica, é necessário medir os impactos dos projetos culturais não captados pelo mercado em termos de seu valor cultural e suas externalidades. Para os economistas, segundo Frey, se não houver externalidades, o projeto pode ser produzido pelo mercado (FREY, 2005).

Xavier Greffe em seu livro *Economia Criativa das Artes*, Inicia o primeiro capítulo com uma crítica ao trabalho *The Rise of the Creative Class* de Richard Florida, bem como ilustra o alargamento do conceito de indústrias culturais para indústrias criativas a partir da implementação das políticas culturais do partido trabalhista inglês em 1997, o qual ampliou os setores que compreendiam o escopo as antigas políticas culturais (artes, patrimônio e indústrias culturais) inserindo novas áreas (moda, design, desenvolvimento de software) que ajudaram a justificar a importância econômica dos setores criativos e elevar o seu aspecto estratégico como projeto de estado.

Destaca em seu argumento o alargamento do termo cultura para a criatividade nas políticas culturais e ressalta aspectos paradoxais dessa nova abordagem. Procura também explicar esse alargamento a partir do conceito de Classes Criativas criados por Florida, apontado sua pertinência em relação as novas abordagens sobre a criatividade e as políticas culturais. No entanto, também apresenta algumas limitações dessa nova abordagem, principalmente no que se refere a importância da classe

criativa como o aspecto central para o desenvolvimento econômico pós-industrial. O autor coloca que a perspectiva econômica da criatividade está profundamente marcada pela visão de Schumpeter. Schumpeter, por sua vez, compreende que a inovação é o conceito central para o desenvolvimento, isto é, a habilidade de pôr no mercado novas ideias, produtos ou processos (criatividade). Essa discussão sobre inovação enfatizou o papel de um ator estratégico — o empreendedor — como, ao mesmo tempo, alguém que assume riscos e alguém que organiza o mercado ( GREFFE, 2015). Para o autor, um ambiente criativo será definido como um meio que irá produzir e disseminar projetos, independente do campo de aplicação, que pode ser cultural, social, ambiental ou econômico. Ele aborda o conceito de criatividade em cinco direções principais: a individualista, a comunitária, a setorial, a sociológica e territorial.

O autor descreve que atualmente, para compreender o papel que as artes desempenham na economia criativa, é necessário compreender a ampliação dos bens classificados de “produtos culturais”. Os quais para ele, vão além do lugar reservado para as obras de arte, ou espetáculo ao vivo, ou mesmo as indústrias culturais e seus impactos em termos de emprego e renda, o que convencionalmente eram classificados como produtos culturais. Sugere que para compreender essa ampliação de perspectiva, deve-se observar que um número crescente de bens que associam dimensões utilitárias a dimensões estéticas, como é o caso do design, artesanato, moda, gastronomia, o que afasta a dicotomia tradicional entre objetos artísticos sem utilidade funcional, e produtos ou ferramentas sem nenhuma dimensão estética (GREFFE, 2015)

Também procura definir as empresas artisticamente criativa, demonstrando aspectos históricos e destacando importantes criadores como por exemplo Walt Disney, Coco Chanel, Andy Warhol para demonstrar a relação entre produção criativa e sustentabilidades econômica, antes dos processos de globalização e digitalização da economia. Discute, através de argumentos econômicos a dificuldade de precificar um produto cultural e a importância dos subsídios públicos. Para ele as empresas artisticamente criativas intervêm em mercados em que é grande a incerteza, o que faz com que elas tenham de persuadir os usuários em potencial sobre o valor de seus produtos. Essas empresas mobilizam recursos humanos muito específicos cuja qualificação, bem como remuneração implicam modalidades adaptadas. Bem como apelam para modalidades de financiamento distantes do funcionamento tradicional dos mercados financeiros o que acaba por criar modos específicos de gestão, o que justifica a expressão frequentemente utilizada de novos modelos de negócios (GREFFE, 2015)

Para Greffe, as empresas artisticamente criativas não se apresentam em mercados preexistentes, mas sim em mercados novos nos quais elas não têm certeza de encontrar consumidores. Os consumidores e produtores artisticamente criativos podem influenciar-se mutuamente na formação de seus gostos e na manifestação de suas necessidades. Muitas vezes essas empresas cooperam uma com outras, para fertilizar sua criatividade e repartir os custos. Procuram formar alianças e comunidades e

tendem a formar distritos (clusters) culturais e comunidades midiaticizadas (GREFFEE, 2015). O autor procura trabalhar e compreender as novas dinâmicas contemporâneas entre cultura e criatividade com o objetivo de descortinar aspectos sobre a dimensão cultural do desenvolvimento procurando responder a questões sobre se criatividade é um instrumento do desenvolvimento que pode vir a beneficiar a todos ou se tais processos estão percorrendo os velhos caminhos das lógicas de concentração e exclusão das grandes indústrias culturais e suas lógicas de acumulação. Greffe termina o livro dizendo que hoje é bem difícil contestar a ligação entre as artes e a economia (o que levou mais de dois séculos para acontecer, antes de 1966). Para ele as artes têm um papel importante na economia contemporânea, ou seja, elas não constituem mais um setor restrito da economia, mas uma dimensão transversal que fertiliza a criatividade social, econômica e ambiental. Mas para ele, é necessário levar em consideração o contexto tecnológico em que essa ligação é hoje analisada. (GREFFE, 2015)

Ressalta que o impacto das inovações tecnológicas e especialmente da internet, os procedimentos de produção e consumo dos bens artísticos e dos produtos culturais mudaram e, às dificuldades de uma economia das artes, que sempre apresentou problemas por ser dificilmente rentável, no sentido comercial do termo, soma-se ao desafio da gratuidade (circulação da produção simbólica pela internet). Segundo o autor, tudo acontece como se, em nome da liberdade de informação, os bens culturais tivessem sido considerados como “informação” e destinados a serem oferecidos de maneira gratuita, porém, assiste-se ao mesmo tempo à concretização de novos modelos de negócios que criam acessos cada vez mais onerosos. Para ele, a época contemporânea é a da distribuição de bens artísticos e produtos culturais pelos portais, quer se trate de grandes atores da internet ou de grandes marcas comerciais. O problema não está no preço pago, mas no filtro que tais portais podem estabelecer para a criação e a diversidade cultural. O que está em jogo, afirma o autor, não é reconhecer a importância assumida pelas atividades artísticas na economia: é saber se isso não vem acompanhado por filtros muito potentes e finaliza com a pergunta: “aqueles que hoje têm o poder de decisão estarão realmente interessados na criação artística ou, antes, na possibilidade de transformar as atividades artísticas em máquinas de fazer dinheiro? (GREFFE, 2015)

Arjo Klamer em seu livro *The Value of Culture On the Relationship between Economics and Arts* reúne um conjunto de artigos de diferentes pesquisadores e economistas para discutir a questão do valor cultural na economia cultural. Ele começa seu texto introdutório discutindo como as diferenças culturais podem alterar a performance econômica dos países exemplificando diferenças entre a cultura holandesa e norte-americana. O autor critica perspectivas puramente econômicas para compreender o mundo das artes e da cultura, porém o seu livro trabalha as tensões entre arte e economia, principalmente aspectos relacionados ao dinheiro. Ele discute por um lado a dificuldade dos artistas em associar o dinheiro com a sua arte. Por outro lado, procura entender como essa dificuldade se relaciona com a necessidade de obter o dinheiro como forma de sustentabilidade econômica através

do trabalho com a arte. Ele faz uma crítica a visão econômica somente da oferta e da demanda, e destaca a importância do valor cultural e valor econômico para a Economia da Cultura.

Em "*The Value of Culture*," Arjo Klamer apresenta uma perspectiva interdisciplinar sobre a relação entre economia e cultura. Ele argumenta que, embora a análise econômica possa fornecer insights valiosos, ela deve ser complementada por uma compreensão mais profunda sobre os valores intrínsecos e sociais da cultura. O trabalho de Klamer é um chamado para uma abordagem mais holística da economia cultural, uma que respeite e promova a riqueza e a diversidade das expressões culturais. Klamer examina os aspectos financeiros das artes, incluindo financiamento, patrocínio e a dinâmica de mercado da produção e distribuição de arte. Ele destaca os desafios enfrentados por artistas e instituições culturais em garantir apoio financeiro enquanto mantêm a integridade artística e relevância cultural. O autor critica os métodos usados para avaliar bens culturais, argumentando que métricas econômicas convencionais são insuficientes para mensurar o valor cultural. Klamer defende estruturas de avaliação alternativas que considerem aspectos qualitativos como a experiência estética e o impacto social dos bens culturais (KLAMER, 1996). Klamer enfatiza que políticas culturais e decisões econômicas devem refletir os imperativos éticos de preservar a diversidade cultural e promover a expressão cultural (KLAMER, 1996).

Para Klamer, um dos aspectos mais importantes do processo econômico das artes são os valores. Para o autor, um profissional das artes, precisa ter em conta quais são os valores atribuídos a sua arte. Para o autor, o valor na arte é a aproximação. Para Klamer, as políticas culturais articulam a noção de valor cultural em quatro dimensões que se comunicam com quatro esferas por meio das quais o valor cultural é reconhecido. As dimensões dos valores podem ser: social que articula valores como amizade, pertencimento, reputação, status; valores sociais, que são os impactos que um determinado projeto pode gerar para a sociedade, como por exemplo, educação, coesão social, bem estar, sustentabilidade, justiça social; valor transcendental, como por exemplo o valor estético que representa aspectos espirituais, artísticos, culturais, de patrimônio histórico; e os valores pessoais, como por exemplo a realização pessoal.

O autor argumenta que as quatro dimensões do valor se articulam com quatro esferas de legitimação distintas, por meio das quais a atribuição, reconhecimento, identificação e validação das dimensões do valor cultural ocorre. A primeira esfera, segundo ele é a da Casa, ou *Oikos* - o que ele entende como o lugar onde nasce o artista, no caso de um artista individual, e a instituição, no caso de grupos. São os parentes, amigos, ou grupo de pessoas que trabalham juntas. Para ele essa é uma esfera muito importante para acolher as primeiras ações e as primeiras produções de um indivíduo ou grupo. É a primeira esfera por onde se reconhecem o valor da produção do bem artístico e cultural. A segunda, a esfera social, para Klamer, é a esfera mais importante, é aquela para onde caminha um artista ou instituição quando estes se propõem apresentar sua produção ao público. A terceira esfera é a esfera de

mercado, que se refere ao espaço onde se realizam as transações financeiras, onde se vende e compra um bem cultural e artístico e onde se encontram as pessoas dispostas a pagar pelo bem de produção (KLAMER, 2016). Segundo Klammer (2016), muitos artistas dependem da quarta esfera, a do governo. Essa esfera, esfera atua na lógica dos financiamentos públicos para a cultura, onde governo reconhece o valor cultural de um bem cultural e artístico (KLAMER, 2016).

Como parte de seu trabalho Klammer descreve diferentes lógicas entre as esferas social, de mercado e do governo. Segundo o autor, a esfera de mercado e de governo irão permitir ao artista o acesso ao recurso financeiro. Porém a principal esfera é a esfera social. As diferentes lógicas dizem respeito as formas como são estabelecidos os diálogos entre elas. A lógica de mercado existe a concorrência e a liberdade de escolha do que vai ou não ser consumido, daquele tipo de arte que os consumidores estão dispostos a pagar. A lógica do governo é diferente, o governo precisa ser justo na distribuição do recurso, existem critérios para a seleção das artes que serão subsidiadas. E precisam garantir a todos as mesmas oportunidades uma vez que o estado não possa prover o recurso suficiente para o financiamento das artes. A tese da esfera do governo está ligada a ideia do bem estar e está baseado em regras de previsibilidade e controle dos gastos.

A lógica da esfera social é baseada em relacionamento e funciona através da lógica do engajamento. Na esfera social não tem uma intermediação direta com o dinheiro, está baseada nas formas como as pessoas participam e contribuem de maneira não monetária com a produção da arte e reconhece os valores que são propostos pelos artistas e instituições. As pessoas, que formam a esfera social, são interessadas pelo trabalho dos artistas e instituições, participam, comentam e difundem seus valores. No entanto, apesar de não haver uma ação de venda e compra, e muito menos de subsídio, essa esfera também apresenta possibilidade de relações monetárias. As pessoas que estão envolvidas com a esfera social podem ajudar os artistas e instituições a conseguirem o recurso financeiro. Klammer chama essa relação para os financiamentos coletivos. Isso quer dizer que as pessoas não estão interessadas em comprar o bem cultural, porém desejam contribuir para que os artistas e instituições possam desenvolver seu trabalho e não tem interesse em beneficiar a si mesmo, como é o caso do consumo cultural. O interesse é gerar apoio e esse apoio pode ou não ser financeiro. Não oferecem recursos somente por interesses altruístas, mas porque eles querem fazer parte do processo de produção da arte (KLAMER, 2016)

As obras dos economistas David Throsby, Bruno Frey, Xavier Greffé e Arjo Klammer nos fornece uma visão abrangente as principais temáticas da Economia Cultural dos últimos 20 anos.. Cada um desses autores trouxe suas contribuições sobre as interações entre economia e cultura. São autores que procuram estudar a economia cultural por uma perspectiva interdisciplinar influenciadas pelas novas concepções sobre desenvolvimento humano e pelas transformações econômicas, políticas, sociais e culturais ocasionadas pelos processos da desindustrialização, da globalização e da revolução

informacional. Seus estudos possuem fazer parte das escolas contemporâneas da disciplina e desenvolveram abordagens mais estruturantes com proposições metodológicas, usando mão de princípios da macroeconomia, macroeconomia, da economia política a fim de compreender o impacto dos setores culturais e criativos na economia como um todo

## **5 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Assim, para fechar o raciocínio apresentado, entendemos que a história da disciplina Economia da Cultura está diretamente relacionada as transformações dos paradigmas de políticas culturais adotados por diferentes países do mundo. Essas transformações foram provocadas por alargamentos na noção de campo de produção, e pela relação entre arte, cultura e criatividade com a economia. Desta forma, compreendemos, que as políticas culturais no mundo sofreram e sofrem influências de três paradigmas distintos, que se convergiram ao longo de 80 anos, são eles a democratização do acesso, desenvolvimento cultural e economia criativa. Como mencionado na introdução, o primeiro paradigma, se constituiu como uma política para as artes, voltada para a democratização do acesso e para o subsídio da produção artística de excelência. Teorias clássicas das artes e da economia, ajudaram a fundamentar a separação entre arte e economia e a visão keynesiana de estado do bem estar social, influenciou a construção do paradigma da democratização do acesso. O campo de produção cultural representava o campo de produção das artes performáticas e visuais não reproduzíveis, do patrimônio histórico, dos museus, dos festivais. Foi somente na década de 1980 que o primeiro paradigma das políticas culturais foi desconstruído, e o segundo paradigma, da democracia cultural ou desenvolvimento cultural se estabelece, todas as expressões simbólicas da cultura, pela perspectiva do conceito antropológico, como escopo das políticas culturais. A disciplina Economia das Artes surgiu no contexto do primeiro paradigma, e se institucionalizou no período de transição entre o primeiro paradigma e o segundo paradigma. O paradigma do desenvolvimento cultural, compreende o campo de produção como o campo das artes, da cultura popular, e das indústrias culturais. Até os anos 1990 a disciplina da Economia das Artes e da Cultura ocupava-se em estudar as artes performáticas e o mercado das artes não reproduzíveis, procurando compreender a importância e a eficiência dos subsídios públicos e a formação de público, identificadas através da teoria da doença dos custos e a teoria do gosto, tendo como foco as externalidades da arte e uma visão instrumental da cultura. A partir da década de 1990, outros estudos econômicos trouxeram novas perspectivas teóricas para a disciplina como por exemplo o livro de Gary S. Becker, e Bernard Miège.

O terceiro paradigma da Economia Criativa se configura como um modelo de política pública multifuncional resultado do segundo alargamento do campo de produção cultural, para o campo de produção cultural e criativo. Como apresenta Xavier Greffe em seu livro Economia Criativa das Artes, que o alargamento do termo cultura para a criatividade, transformou o papel das artes ampliando os

bens classificados de “produtos culturais”, que passam a representar mais do que o espaço reservado para as obras de arte, ou espetáculo ao vivo, ou mesmo as indústrias culturais, compreendendo também o número crescente de bens que associam dimensões utilitárias a dimensões estéticas, como por exemplo o design, a moda, a gastronomia. Foi no período de transição entre o paradigma do desenvolvimento cultural para o paradigma da Economia Criativa que a disciplina passou por profundas transformações, apresentando estudos com abordagens mais estruturantes e proposições metodológicas interdisciplinares com o objetivo de compreender de que forma a cultura pode afetar a economia como um todo. Desta forma, fechamos a apresentação deste panorama histórico sobre a disciplina economia da cultura, o qual foi estruturado tendo como referência as transformações dos paradigmas das políticas culturais nos últimos 80 anos, para demonstrar de que forma, as relações entre arte, cultura, criatividade pautaram os estudos desenvolvidos dentro desta disciplina. Procuramos com este artigo, apresentar uma sistematização das obras, teses e referências dos principais autores da disciplina da Economia da Cultura visando contribuir com a elaboração de uma bibliografia brasileira e em português para demonstrar a relação entre as políticas culturais e a economia da cultura.

**REFERÊNCIAS**

- BAUMOL W & Bowen W. **Performing Arts. The Economic Dilemma. A study of Problems common to Theater, Opera, Music and Dance.** Cambridge, Massachusetts: M.I.T. Press, 1968.
- BECKER G **Accounting for Tastes.** London: Harvard University Press, 1996
- CARVALHO, Z; MELONIO, D . **A divisão das belas artes: Kant e Hegel.** Griot Revista de Filosofia, v.18, n.2, dezembro, 2018.
- CASTELLS, M. **A sociedade em rede.** São Paulo: Paz e Guerra, 1999.
- CAVES R. **Creative Industries: Contracts between Art and Commerce.** Boston: Harvard University Press, 2000.
- CECIM, A. **Baumgarten, Kant e a teoria do belo: conhecimento das belas coisas ou belo pensamento?** Parallaxe v.2, n 1 São Paulo, 2014.
- DRUCKER, P. F. **Uma era de descontinuidade.** Rio de Janeiro: Zahar, 1969
- FREY B. **Economic of Art and Culture.** Berlim: Springer, 2019 .
- GOODWIN, C **Art and Culture in the history of Economic Thought** in the GINSBURG V and THROSBY D. **Handbook of the Economics of Art and Culture vol 1** Amsterdam: Elsevier, 2006.
- GREFFE X. **A Economia Artisticamente Criativa.** São Paulo: Iluminuras, Itaú Cultural, 2015.
- GREFFE, Xavier. **From culture to creativity and the creative economy: a new agenda for cultural economics,** City, Culture and Society, v. 7, n, 2, junho, 2016.
- HARVEY. D. **A condição pós moderna. Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural.** 16 edição, São Paulo: Loyola, 2007.
- HEGEL, G. W F. **Cursos de estética. Vol. I.** Tradução de Marco Aurélio Werle. São Paulo: EDUSP, 2001.
- HESMONDHALGH D. **Media and Cultural Policy as Public Policy.** International Journal of Cultural Policy, Vol. 11, No. 1, Agosto, 2005.
- KANT, E **Crítica da faculdade do juízo.** 2. ed. Tradução de Valério Rohden e António Marques. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1995.
- KLAMER A. **The Valeu of Culture, on relationship between economics and arts.** Amsterdam: University Press, 1996.
- KLAMER A. **The value-based approach to cultural economics.** Journal of Culture Economics vol 40, 2016.
- LASH, S URRY, J **Economies of Signs and Space.** Series: Theory, Culture & Society. Londres: Sage Publications, 1994.
- LIPOVETSKY G, Porter C **The Empire of Fashion: Dressing Modern Democracy.** Journal of Design History Vol. 9, 1996.

MIÈGE, B. **The logics at work in the new cultural industries**. Media, Culture & Society, vol 9, 1987.

NEGRIER, E. & BONET, L, **La participation culturelle est-elle une innovation sociale ?**, Nectart, vol 1, n 8, 2019.

O'BRIEN D. **Cultural Policy: management, value and modernity**. London: Routledge, 2014.

SACCO, P; FERILLI, G. & BLESSI, G..'**From Culture 1.0 to Culture 3.0: Three Socio-Technical Regimes of Social and Economic Value Creation through Culture, and Their Impact on European Cohesion Policies**'. Sustainability, vol 10, 2018.

THROSBY D **The Economic of Cultural policy**. Cambridge: Cambridge University Press, 2010

THROSBY D. **Economic and culture**. Cambridge: University Press, Cambridge, 2001

THROSBY, D. "**The Concentric Circles Model of the Cultural Industries**". Cambridge : Cambridge University Press, 2008

THROSBY, D. **Intrduction** in Ginsburg V and Throsby D. **Handbook of the Economics of Art and Culture vol 1** Amsterdam: Elsevier, 2006

VLASSIS, A.; DE BEUKELAER, C. **The creative economy as a versatile policy script: exploring the role of competing intergovernmental organizations**. Media, Culture & Society, vol 41 n 4, 2019