



**CULTURA
2020**



**GOVERNO DE
PORTUGAL**

SECRETÁRIO DE ESTADO
DA CULTURA

GABINETE DE ESTRATÉGIA,
PLANEAMENTO E AVALIAÇÃO
CULTURAIS

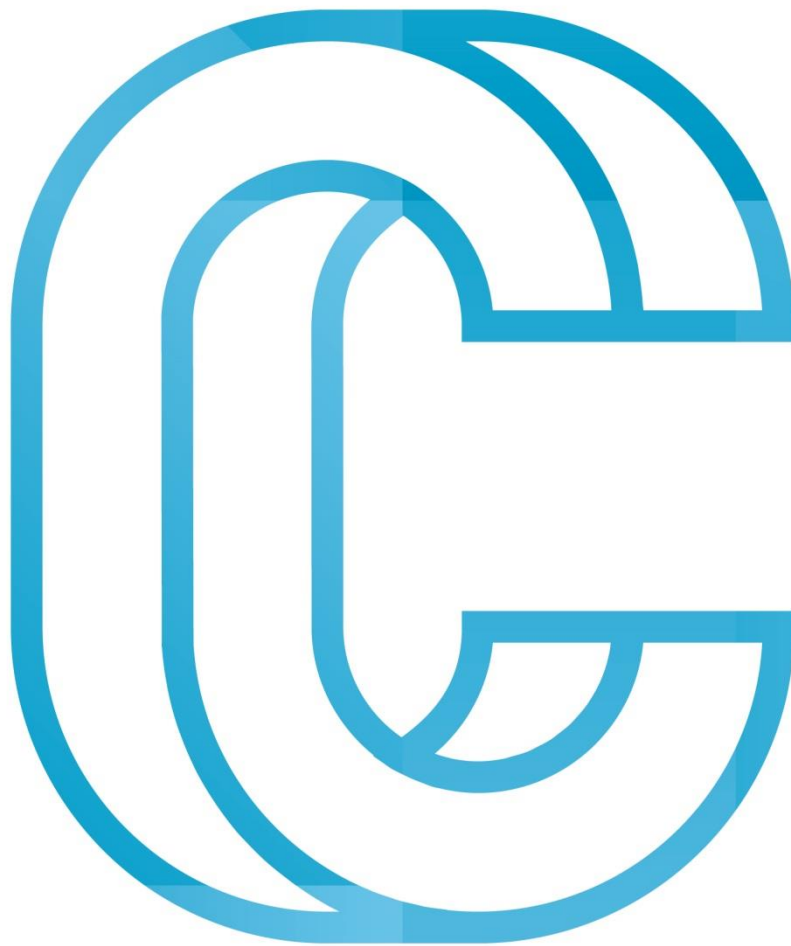
Cultura e Desenvolvimento: Um Guia Para os Decisores

Sumário Executivo

**Gabinete de Análise
Económica – GANEC**

**Cultura e
Desenvolvimento:
Um Guia Para os
Decisores**

Sumário Executivo



ficha técnica

Título

Cultura e Desenvolvimento: Um Guia Para os Decisores

Fevereiro | 2014

Promotor

Gabinete de Estratégia, Planeamento e Avaliação Culturais

Secretaria de Estado da Cultura

Autoria

Gabinete de Análise Económica – GANEC

Investigador Coordenador

José Tavares

Investigadores

Luis Fonseca

Diogo Machado

Margarida Madaleno

João Pereira dos Santos

Tiago Lopes da Silva

Bruno Carvalho

Consultor Externo

Daved Barry

Sumário Executivo

«Já não estamos na ordem nobre da cultura definida como o caminho do espírito; mudámos para um “capitalismo cultural” em que as indústrias da cultura e da comunicação se impõem como ferramentas e motores de crescimento da economia». A perspectiva avançada por Gilles Lipovetsky, sugere uma simbiose contemporânea entre Economia e Cultura. Hoje, o ónus da prova fica a cargo dos que não reconhecem a relevância da cultura para a economia. Nas economias industrializadas, duas importantes pré-condições para o pleno usufruto de bens culturais, a disponibilidade de tempo de lazer e a satisfação das necessidades básicas, foram democratizadas e alargadas às massas. Uma nova “cultura mundial” desorganiza a nossa consciência e existência de uma forma que poderá ser apelidada de criativa, mas também abre caminho à procura desesperada de novos produtos e serviços capazes de preencher as lacunas existentes. Emergiu uma nova forma concreta e complexa de cosmopolitismo, que combina as forças de mercado, o consumismo individual, a ciência e tecnologia e, por último mas não menos importante, as indústrias da comunicação e da cultura.

Nem toda esta estreita relação entre cultura e economia é agradável ou positiva. Existem menções da nova cultura como principal veículo do “hedonismo das massas”, da “alienação”, da “lógica de excesso” consumista, alimentado por “overdoses de publicidade”, criando um conjunto de “superabundância” e escolhas excessivas, entre outras perversidades. Nesta versão mais secular e prosaica, a cultura tornou-se tão integrada na economia que adquiriu as vantagens – e incorreu na maldição – da invisibilidade. O objeto do presente ensaio é trazê-la para o primeiro plano e tentar compreender os contornos desta relação.

As contradições e os conflitos entre os domínios da cultura e a economia são muito evidentes. Talvez este conflito seja até mais aparente do que real. De qualquer das formas, é possível elencar, pelo menos, sete dificuldades nesta relação:

- 1. Dificuldade de valor** – Enquanto a economia parece concentrar-se no valor de troca, a cultura trata de valores imateriais e de difícil medição.

2. **Dificuldade de troca** – Enquanto a economia se move em trocas e comparações, tais ideias afiguram-se de difícil transposição para a área da cultura.
3. **Dificuldade de tempo** – Enquanto a maior parte dos valores transacionados no mercado parece dizer respeito ao usufruto e satisfação no presente, muitos dos produtos da arte e da cultura destinam-se a ser usufruídos pelas gerações futuras.
4. **Dificuldade da natureza coletiva** – Muitos bens e artefactos culturais destinam-se a ser usufruídos coletivamente, não podendo ser facilmente adquiridos por privados, ao contrário do que acontece com a maior parte dos bens comumente transacionados nos mercados.
5. **Dificuldade da imaterialidade** – Muitos dos bens e serviços trocados na economia possuem uma existência física ou material, o que não é verdade para numerosos produtos culturais.
6. **Dificuldade do “outro”** – O gosto é sempre subjetivo. Enquanto a ponderação das preferências de diferentes indivíduos não é possível em Economia, ela está no centro da criatividade, originalidade e, até mesmo, genialidade.
7. **Dificuldade do equilíbrio** – A Economia explora o conceito de equilíbrio, ao passo que a arte e a cultura acontecem frequentemente no meio de mudanças perturbadoras e dramáticas.

De acordo com a famosa definição de Economia que nos é dada por Robbins, esta surge como «a ciência que estuda o comportamento humano como uma relação entre finalidades e recursos escassos que possuem usos alternativos». O elemento central é o comportamento humano, ou seja, a forma como o ser humano age e se revela em ação. A ciência económica enquadra-se bem na hierarquia das necessidades de Maslow, conceito merecidamente famoso na Psicologia Social. A ideia é a de que as necessidades e os desejos humanos a serem satisfeitos vão desde carências biológicas e fisiológicas (respiração, alimentação, hidratação, abrigo, aquecimento, sexo e sono), necessidades de segurança (proteção dos elementos, segurança, ordem, lei, estabilidade e carências sociais), sentido de pertença (amor, família e afeto), necessidades de estima

(autoestima, realização, independência, estatuto e responsabilidades de gestão) e, por fim, necessidades de autovalorização (compreensão do próprio potencial, realização pessoal, procura do crescimento pessoal e das experiências mais compensadoras). É difícil não ver a cultura e os bens e serviços culturais como estando estreitamente relacionados com as diferentes necessidades identificadas por Maslow. Mais ainda, se analisarmos a questão de uma forma progressiva, à medida que os indivíduos se vão distanciando das necessidades básicas de sobrevivência. Interessante será notar igualmente que a Economia encara o ser humano como sendo eternamente insaciável, procurando atingir objetivos diferentes, alternativos e frequentemente antagónicos. Em conclusão, não existe nada de basicamente conflituoso entre o mundo da cultura e o objeto da Economia.

A definição de cultura é consideravelmente mais difícil de circunscrever. A cultura pode ser sensatamente definida como “um depósito cumulativo de conhecimento, experiência, crenças, valores, atitudes, significados, hierarquias e religião”, incluindo “noções abstratas de tempo, espaço e concepções do universo”. A cultura pode igualmente ser formada pelos “objetos materiais adquiridos por um grupo de pessoas ao longo de várias gerações”. Por outras palavras, a cultura é, ao mesmo tempo, um sistema de conhecimento e um estilo de vida adquirido e partilhado por um grupo relativamente grande de pessoas, transmitido de geração em geração e usado sem que haja uma reflexão muito explícita. Em suma, a cultura ergue-se como uma influência condicionante da ação individual e coletiva, razão pela qual é importante para o comportamento humano.

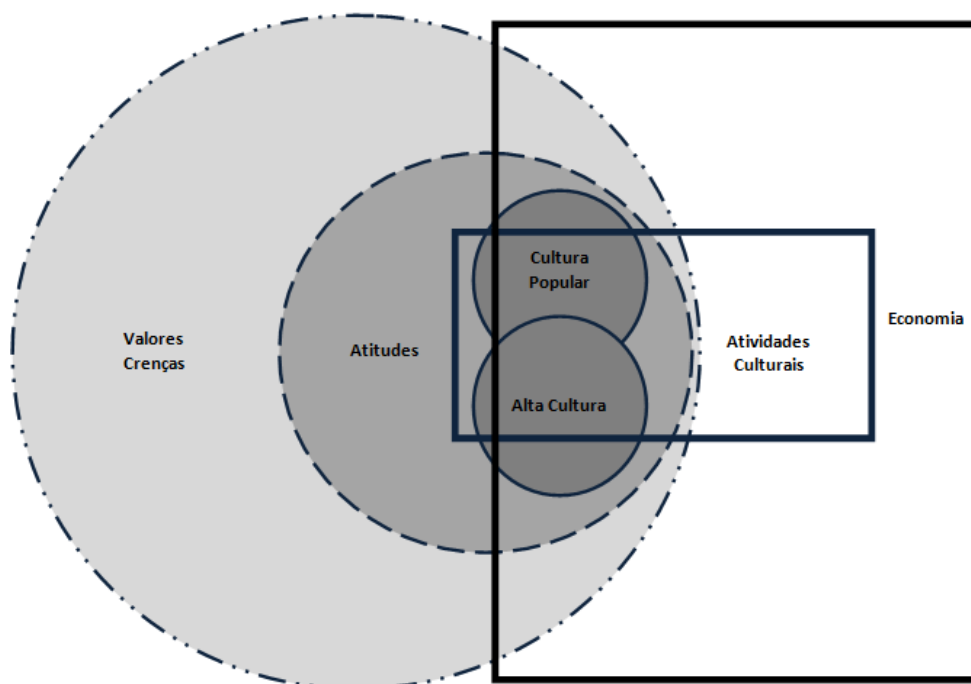
Mas o que é exatamente a cultura? Optaremos por fazer a distinção entre, por um lado, crenças, costumes e valores, que são de natureza profunda e não são necessariamente validados ou confrontados com a realidade material e, por outro lado, atitudes, comportamentos e práticas, que são normalmente influenciados e transformados pela realidade e por resultados concretos. Uma outra definição possível de cultura concentra-se na cultura como um processo transformador e criativo que se encontra presente em toda a atividade humana. Neste sentido, podemos definir cultura como qualquer processo de produção cuja base é formada por ideias, utilizadas como inputs ou outputs. Isto inclui tanto a cultura erudita (pintura, literatura e ópera), como as diversas formas de indústrias e atividades criativas que adquiriram relevância nas

últimas décadas. As ideias são combinações de crenças e valores subjacentes, normas e pressupostos, práticas, atitudes e conhecimentos acumulados, que respondem rápida e espontaneamente a incentivos e a alterações tecnológicas.

Torna-se útil proceder à distinção entre cultura enquanto capital e cultura enquanto fluxo. No primeiro caso, a cultura é uma variável stock, algo que é acumulado coletivamente ao longo do tempo e que muda com relativa lentidão. No entanto, quando é usada no sentido de input criativo e output simbólico, a cultura pode ser encarada como uma variável fluxo, ou seja, inclui os inputs e os outputs de determinadas atividades, organizações, instituições e indivíduos. Uma das funções da cultura enquanto capital é, em última análise, ajudar a definir as fronteiras do mercado, ou seja, o que é aceitável trocar e em que termos e condições. Consequentemente, a evolução da cultura muda as fronteiras daquilo que é “a economia”.

A figura que se segue apresenta uma perspetiva esquemática das relações entre a cultura e a economia. De um conjunto mais alargado de valores e crenças – conforme a primeira definição de cultura anteriormente apresentada – emerge um conjunto de atitudes e comportamentos – a segunda definição de cultura. Podemos encarar a cultura erudita e a cultura popular, entre as quais existe uma zona de intersecção, como subconjuntos de valores e crenças, e atitudes e comportamentos. A terceira definição de cultura engloba atividades culturais, algumas das quais se encontram fora do âmbito da economia. Note-se que as atividades culturais envolvem valores e crenças, atitudes e comportamentos, e uma combinação de cultura erudita e cultura popular, bem como elementos fora do âmbito da cultura. A parte das atividades culturais que se encontra dentro da economia pode ser apelidada de setor cultural.

A Cultura e a Economia



Throsby (2001) sugere uma subdivisão do “valor cultural” numa série de elementos diferentes, incluindo: **valor estético**, propriedades de forma e harmonia (ou o contrário, poderíamos acrescentar); **valor espiritual**, que apela a qualidades interiores que ecoam num grupo específico; **valor social**, se proporcionar um sentido de ligação com os outros, dentro ou fora do grupo; **valor histórico**, quando regista e reflete eventos passados que constituem uma referência importante para a comunidade; **valor simbólico**, quando cria, preserva ou veicula um significado; **valor de autenticidade**, quando apresenta um carácter único – unicidade na produção, como nas Belas Artes, ou singularidade no conteúdo.

Pode a metodologia económica acomodar apropriadamente a cultura? Uma das formas de organizar o que a Economia entende como aquilo que o ser humano quer e deseja é reconhecer o contraste entre duas abordagens à realidade económica:

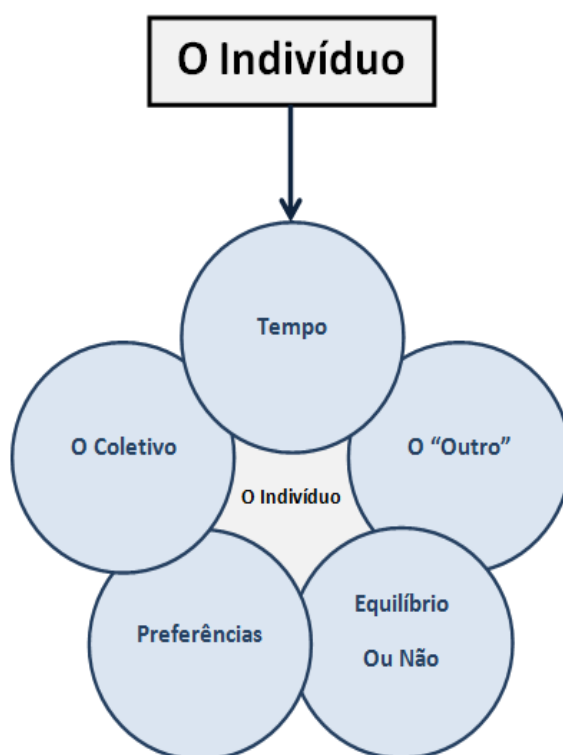
1. A abordagem objetivista ou positivista – baseada no comportamento observável dos indivíduos, revelado pelas escolhas realizadas dentro de um conjunto de bens tangíveis e serviços, incluindo lazer.

2. A abordagem subjetivista – baseada em informações sobre aspetos imateriais, tais como opiniões e avaliações apuradas ou deduzidas através de inquéritos a indivíduos.

A segunda abordagem tem tido maior dificuldade em ser validada pela corrente económica dominante e tem sido frequentemente considerada como “menos científica”. Não obstante, muitas análises teóricas não objetivistas têm vindo a adquirir relevância na ciência económica, incorporando fatores como as emoções, a identidade, a autoestima, o significado, o estatuto, etc. As duas perspetivas anteriormente apresentadas estão relacionadas com uma distinção fundamental em Economia que é relevante em qualquer análise dos sistemas sociais: a distinção entre produção e tecnologia, por um lado, e utilidade e preferências, por outro. Por um lado, a produção e a tecnologia definem o que é “fisicamente” viável. Por outro, a utilidade e as preferências dizem respeito ao valor que os indivíduos atribuem, em termos subjetivos, aos recursos postos à sua disposição através da produção, troca direta ou comércio. Estes recursos que geram satisfação incluem não só todos os bens, serviços, ou mesmo lazer, como também quaisquer elementos materiais ou imateriais que afetem o bem-estar. A Economia evoluiu no sentido da validação da importância da utilidade e das preferências e adotou, progressivamente, uma abordagem mais subjetivista que facilita a incorporação da cultura no debate. Algumas das características específicas que facilitam a incorporação da cultura numa abordagem económica incluem **do lado da utilidade e das preferências**: a incorporação de utilidades interdependentes, em que a utilidade de um indivíduo depende da utilidade de um ou mais indivíduos; a ideia de utilidade processual, em que a avaliação das ações depende do respetivo processo para além dos seus resultados; o reconhecimento adequado dos benefícios para as gerações futuras, ou seja, aqueles que ainda não existem e não podem influenciar nem os mercados nem as políticas, e que são afetados pela criação de bens cujos benefícios ou custos se irão prolongar no tempo; e a consideração de gostos cumulativos dependentes do tempo, um tipo de fruição através do consumo, em que a apreciação de um bem ou serviço se altera ao longo do tempo pelo simples facto de se ter contacto com esse bem ou serviço. Noutro âmbito, **do lado da produção e da tecnologia**, os desenvolvimentos na abordagem à cultura incluem: o reconhecimento de externalidades e *spillovers*, por outras palavras, que o valor dos produtos não corresponde inteiramente ao valor que lhes é atribuído pelos mecanismos de mercado (preços); a consideração de bens públicos intermédios que entram na produção de

outros bens, mas que dependem de resultados ao nível da sociedade; a análise de funções produção que integram inputs e outputs subjetivos e imateriais; por fim, o reconhecimento da presença de níveis elevados de risco e incerteza não quantificável nas trocas económicas e sociais. A figura seguinte sugere a mudança e o alargamento do prisma da ciência económica, no sentido de se adequar, apropriadamente, a cultura e os fatores culturais.

A Evolução da Ciência Económica



Um dos principais quadros conceptuais é o de Pier Luigi Sacco (2011), que apresenta um contexto para análise da cultura como a produção de ideias. Pier Luigi Sacco sugere três fases em termos da ligação entre a cultura e a economia, as quais se apresentam no quadro que se segue.

Da Cultura 1.0 à Cultura 3.0 – Uma Caracterização

	Cultura 1.0	Cultura 2.0	Cultura 3.0
Ricos e Poderosos	Mecenas e audiência	Papel singular independente, ainda relevante	Ainda relevante
Massas	Ausentes	Torna-se uma audiência importante	Torna-se produtora e audiência
Estado	Maioritariamente ausente	Torna-se um mecenas importante	Perde relevância
Artistas	Poucos e raros	Cada vez mais	Todos (ou não?)
Tecnologia	Maioritariamente manual e idiossincrática	Tecnologias para difusão em massa, tecnologias onerosas na produção	Tecnologias acessíveis para produção e difusão em massa
Valores Omnipresentes	Prestígio, estatuto e reputação da elite, conformidade com felicidade após a morte	A nação, o Estado, o cidadão, conformidade com grande número de valores de grupo	O cosmopolita na aldeia global, liberdade de criação e expressão
Sector Económico	Agricultura, algum comércio	Indústria, agricultura em declínio, crescimento do mercado	Serviços, desindustrialização

Uma narrativa paralela à relação entre cultura e desenvolvimento concentra-se na mudança sectorial: os diferentes níveis de importância que os sectores da economia adquirem ao longo do tempo, à medida que a economia se vai desenvolvendo e tornando mais rica. Aqui, há que realçar o movimento que começou com as economias dependentes da agricultura, com uma produtividade relativamente baixa, e com as autarcias e sociedades conservadoras às quais faltava um crescimento significativo do produto *per capita*. Nos últimos duzentos anos, o ritmo da industrialização acelerou e uma grande massa de trabalhadores concentrou-se à volta das principais cidades,

dando lugar ao aparecimento de novos movimentos sociais e a um anseio por voz própria e democracia. A invenção de novos meios de comunicação incluindo fotografia, cinema, rádio, gravação de som e de voz e, mais tarde, a televisão, multiplicaram os públicos dos produtos culturais. A melhoria do rendimento das massas e, notavelmente, o alargamento das horas de lazer aquando da regulamentação sobre os dias e as semanas de trabalho, conduziram à emergência de uma indústria de entretenimento rentável e poderosa, com importância económica crescente. Ao período posterior à Segunda Guerra Mundial (*boom*), caracterizado pelo fortalecimento do sector dos serviços e pela desindustrialização, seguiu-se uma mudança substancial no local de trabalho, com várias atividades económicas a serem interligadas a outras competências, próprias do campo cultural, tais como a capacidade de comunicar, a empatia com os outros e a tolerância da diversidade, em vez da procura da uniformidade. Tudo em contraste com a abordagem Fordista da produção que caracterizava marcadamente a indústria. O período contemporâneo é mais difícil de classificar no que diz respeito à relação da cultura com a estrutura da economia. Sugerimos aqui que uma chave para a descodificação dos desenvolvimentos atuais consiste nas ideias de economia do conhecimento e economia da experiência. O conhecimento – formal e informal, herdado ou adquirido – alcançou uma relevância substancial numa economia baseada no sector terciário, a qual depende cada vez mais da especialização, da inovação e do comércio internacional para assegurar a continuidade do crescimento e da prosperidade. Uma mudança estrutural associa agora o valor, na produção e no consumo, com elementos simbólicos e altamente complexos cuja ligação à cultura não pode ser ignorada – é a isto que chamamos “a economia da experiência”. A figura seguinte apresenta a evolução estrutural das economias sob a forma de uma linha cronológica relevante para a cultura.

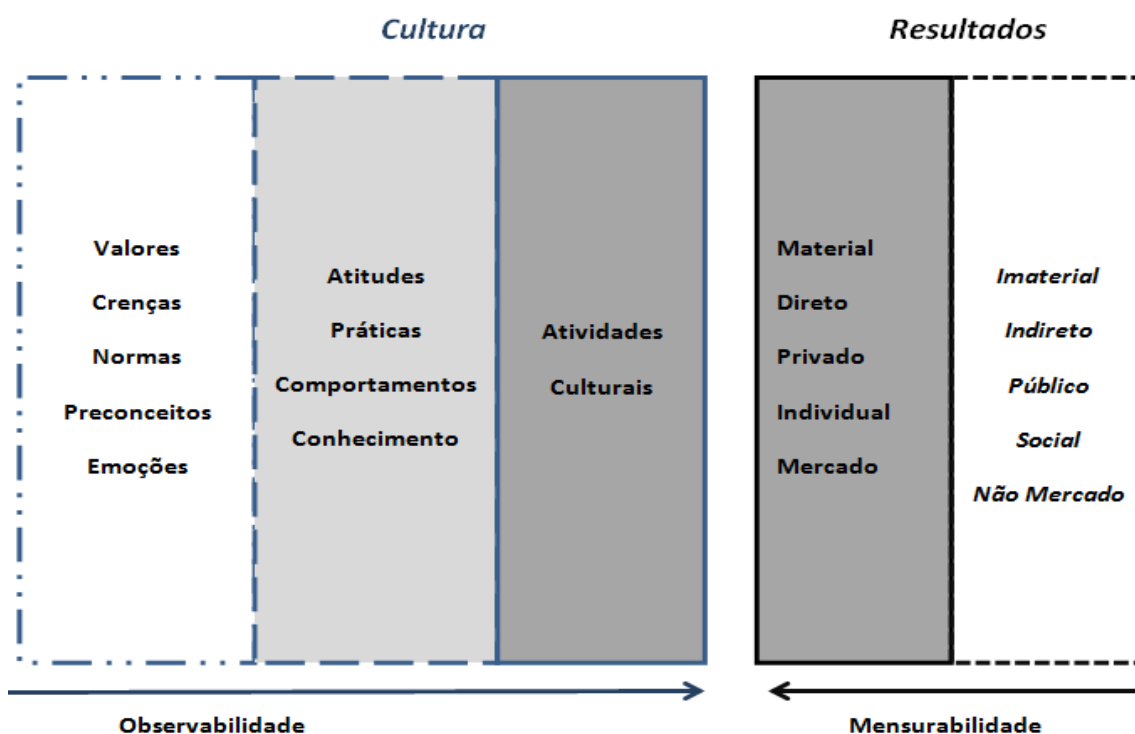
As Mudanças na Economia



Também propomos um quadro para explicar a relação entre as diversas manifestações de cultura e resultados económicos, incluindo no último o bem-estar e não apenas os

resultados materiais. No nível mais profundo, somos influenciados por valores, crenças, normas e pressupostos que são partilhados pelas comunidades às quais pertencemos e transmitidos no tempo por familiares, grupos étnicos e nacionais. Estas características profundamente enraizadas e não observáveis traduzem-se então em atitudes, emoções e conhecimento que, embora difíceis de examinar, são de natureza mais visível. Os valores e normas são vistos como mais enraizados do que as crenças e mais difíceis de mudar, uma vez que as crenças podem ser modificadas pela experiência ou pela interação com os outros. As atividades culturais, das quais o denominado setor cultural constitui uma parte importante, socorrem-se dos valores e comportamentos adquiridos, bem como de outros inputs, para produzir artefactos, bens e serviços. Do lado das definições de cultura, avançamos da esquerda para a direita, no sentido de uma capacidade de observação crescente. Do lado dos resultados, começamos por aqueles que são mais fáceis de observar e medir, normalmente de natureza material, direta e privada no que se refere à sua atribuição, sendo mediados por ações individuais no mercado. Existem ainda aqueles que são mais difíceis de observar e analisar por serem resultados de natureza imaterial, indireta ou social em termos de atribuição, envolvendo elementos públicos ou coletivos, não sendo necessariamente transacionados no mercado e, por fim, cujo valor é insuficientemente refletido nos preços.

Da Cultura para os Resultados



Propomo-nos a rever, interpretar, avaliar e organizar a próspera literatura que aborda as consequências económicas da cultura, nas suas mais diversas formas. A literatura é recente, prolífica e relativamente ignorada. O que aqui fazemos é desvendar os efeitos importantes – materiais ou imateriais – da cultura na economia. Alguns traços culturais são associados a economias com um maior nível de rendimento, as quais desenvolveram ao longo do tempo abordagens mais amplas e eficientes para as transações sociais. Também o crescimento do rendimento depende, em parte, de características culturais identificáveis ao nível de cada país. Conforme se tem demonstrado, as infraestruturas culturais afetam a aglomeração local de talento, bem como o crescimento económico a longo prazo. A cultura está associada a uma distribuição mais equitativa do rendimento, melhor desempenho das empresas e maior empregabilidade. A cultura também promove a poupança, sendo complementar a questões sobre sustentabilidade. Por fim, relativamente às consequências materiais da cultura, esta tem ainda um efeito claro na intensidade do comércio bilateral e, mais genericamente, no comércio internacional.

Relativamente às consequências imateriais da cultura, provavelmente mais importantes do que as materiais, embora mais difíceis de analisar e avaliar, a literatura económica mostra-nos que a cultura está associada à acumulação de **capital humano** – conjunto dos conhecimentos e capacidades humanas economicamente produtivas, que desempenham um papel crucial no crescimento económico – e de **capital social** – um elevado nível de confiança interpessoal e de participação nos assuntos comuns, que também é um elemento importante de prosperidade. Certas características da cultura promovem uma maior tolerância da diversidade e melhores instituições. A cultura também está associada, de várias formas, a outros fatores de prosperidade, tais como o aumento da capacidade de inovação e uma atitude proativa, isto é, menos avessa ao risco. Especialmente a nível local e regional, a criação de uma identidade pode tirar proveito da cultura e das atividades culturais. O *soft power*, tal como é exercido pelas nações, resulta numa maior capacidade de influenciar outros povos, em virtude da presença e perseverança da cultura. Por último, os indicadores de felicidade individual parecem responder positivamente à exposição a atividades culturais.

Vários métodos empíricos têm vindo a ser desenvolvidos com o propósito de responder a problemas de avaliação. Consideramos importante que os decisores políticos compreendam que é fundamental realizar estudos concretos sobre a relevância económica da cultura, das atividades culturais ou das suas infraestruturas. Neste trabalho, pomos à disposição do leitor um cardápio com as principais metodologias empíricas, que entendemos como apropriadas para avaliar as consequências económicas da cultura. Com efeito, examinamos de forma breve metodologias de carácter estatístico e contabilístico. Normalmente, a informação sobre as atividades e as infraestruturas culturais estará entre as variáveis usadas para explicar um determinado resultado económico.

Relativamente às metodologias estatísticas, o Método dos Mínimos Quadrados (*OLS – Ordinary Least Squares*) constitui o ponto de partida quando queremos averiguar o efeito de um conjunto de variáveis num dado resultado. Apesar do Método dos Mínimos Quadrados revelar a robustez de uma correlação entre variáveis, este método não trata diretamente da causalidade, isto é, se e como uma variável afeta a outra. A estimação através do uso de variáveis instrumentais (*IV estimation*) e a realização de experiências aleatórias (*randomized experiments*) ou naturais (*natural experiments*) já

permitem abordar a questão da causalidade. Enquanto a primeira metodologia consiste no uso de uma variável que não é diretamente afetada pela variável a ser explicada, as outras duas constroem ou observam determinadas situações, em que uma alteração exógena tem o potencial de afetar a variável dependente. O *Regression Discontinuity Design* permite avaliar de que forma alterações marginais na variável explicativa estão associadas a alterações substanciais na variável a ser explicada. O Método das Diferenças-em-Diferenças tenta avaliar o impacto de um determinado tratamento – evento ou política – num certo resultado, comparando o “grupo tratado” com o “grupo de controlo”; este último deve ser o mais parecido possível com o primeiro mas não sujeito ao mesmo evento ou aplicação de políticas. Os métodos que usam variáveis dependentes qualitativas são aplicados, conforme o nome o sugere, sempre que a variável dependente tenha uma natureza qualitativa. Noutros casos, a variável dependente pode ser *truncada* – se a amostra respeita somente um segmento do universo em consideração – ou *censurada* – se for impossível observá-la para uma parte dos indivíduos. Nestes casos, devem ser aplicadas metodologias especiais.

No que diz respeito às metodologias contabilísticas, até à data, o método mais utilizado no sector das artes e da cultura é o Estudo de Impacto Económico (*EIA – Economic Impact Assessment*), o qual tenta avaliar o impacto económico direto e indireto de uma dada política cultural ou infraestrutura. A Análise da Pegada Económica (*EFA – Economic Footprint Analysis*) é usada mais frequentemente para avaliar a contribuição do sector cultural de uma forma mais ampla e não tanto para compreender a influência de uma dada organização ou evento em particular. O Retorno Social do Investimento acrescenta as externalidades sociais aos impactos económicos diretos e indiretos; as externalidades podem ser positivas ou negativas, compreendendo normalmente os efeitos imateriais de uma dada opção política nos indivíduos e na sociedade como um todo. Relativamente à Avaliação Contingente (*CV – Contingent Valuation*), trata-se de uma metodologia virtuosa que beneficia de contributos estatísticos e contabilísticos. Este método tenta atribuir um valor económico, traduzindo-o em termos monetários, a objetos ou atividades cujos benefícios são consideravelmente de natureza imaterial como, por exemplo, a identidade cultural ou a preservação de ativos culturais intangíveis.

A Comissão Europeia reconhece uma alteração na sua abordagem à política cultural. A tónica é agora colocada no desenvolvimento das indústrias criativas e culturais, ao invés das tradicionais categorias de despesa na área da cultura. O principal processo consiste na revisão dos ativos criativos e culturais de cada região e mobilizá-los à luz das três prioridades de crescimento tal como estabelecidas na Estratégia Europa 2020. Isto sugere implicitamente uma mudança no sentido de uma maior inclusão da cultura como instrumento para o desenvolvimento económico e social, reconhecendo-se que esta é capaz de espalhar os seus efeitos benéficos pelos outros sectores da economia.

Apesar de reconhecida a sua importância transversal, a política cultural ao nível da União Europeia tem perdido centralidade. Neste ensaio, propomo-nos a relacionar os diferentes resultados da cultura, nos termos apresentados anteriormente, com os três pilares estabelecidos pela estratégia de crescimento para a Europa até 2020. A figura que se encontra na página seguinte mostra-nos algumas dessas ligações importantes, particularmente nas áreas de crescimento inovador e de crescimento inclusivo.

Exploramos também inúmeros exemplos de políticas culturais aplicadas no continente europeu e na América do Norte, sistematizando de que forma cada uma contribuiu para o desenvolvimento económico através de um conjunto de efeitos materiais e imateriais. Na secção final, apresentamos um conjunto de indicadores relacionados com a inovação, inclusão e sustentabilidade a nível nacional. Posteriormente, relacionamos esses indicadores com os indicadores que aferem a importância do sector e da participação cultural em cada país, onde Portugal aparece consistentemente com um baixo nível de envolvimento em atividades culturais. A nível europeu, é possível identificar uma correlação forte entre os indicadores culturais e vários dos indicadores de inovação e inclusão. Conclui-se que Portugal perde nas duas frentes – inovação e inclusão – em virtude de não estar a integrar suficientemente a cultura. Nalguns casos, podemos constatar que, para além dessa menor participação em atividades culturais, Portugal apresenta níveis de indicadores de inovação, inclusão e sustentabilidade aquém do esperado. Estes resultados sugerem que existe um amplo espaço para o desenvolvimento de políticas culturais em Portugal, de uma forma que promova as relações virtuosas entre agentes culturais, instituições e a economia.

