**Produtos criativos e o número de transações**

**Flávia Gabriela Fraga da Siva**

**“Economia Criativa: como ganhar dinheiro com ideias criativas” (Capítulo três – Os Principais Setores Criativos), do autor britânico John Howkins, fala sobre os produtos criativos e o número de transações.**

**John Howkins começou o capítulo citando o empresário muito bem-sucedido Terence Conran, com o qual fez uma entrevista. Conran é designer e criador de duas grandes empresas (lojas Habitat e, mais recentemente, uma moderna rede de design de interiores e restaurantes refinados). Ele também falou sobre como começou sua carreira e como foi chegar até aqui, ressaltando os fatos mais importantes.**

**Este capítulo também contém a descrição dos quinze setores da economia criativa, onde a criatividade é a matéria-prima mais importante e o produto econômico mais valioso.**

**São eles:**

* **Propaganda;**
* **Arquitetura;**
* **Artes;**
* **Artesanato;**
* **Design;**
* **Moda;**
* **Cinema;**
* **Música;**
* **Artes Cênicas (Teatro/Ópera/Dança/Balé);**
* **Setor Editorial;**
* **Pesquisa e Desenvolvimento;**
* **Software;**
* **Brinquedos e Jogos;**
* **TV e Rádio;**
* **Video Games.**

Embora seja uma leitura bastante complexa e difícil para alguns, podemos aproveitar muita coisa. Uma das perguntas em que Howkins fez a Conran foi: todo mundo tem talento criativo? “[...] Não há nenhum truque. A melhor educação para uma criança é dizer: “Veja! Isso não é interessante?”. Acho importante todos nós sabermos disso, todos somos capazes. E isso Howkins faz questão de deixar claro ao longo do capítulo.