

REQUIÃO, Luciana; RODRIGUES, José (Enero/Julio 2011). Trabalho, economia e cultura no capitalismo: as novas relações de trabalho do músico no meio fonográfico. *Edusk – Revista Monográfica de Educación Skepsis*, n. 2 – Formación Profesional. Vol.I. Contextos de la formación profesional. São Paulo: skepsis.org. pp. 321-396

url: < <http://www.editorialskepsis.org/site/edusk> > [ISSN 2177-9163]

RESUMO

O artigo busca discutir as formas encontradas pelo modo de produção capitalista para organizar e reorganizar a produção social, através de processos de produção específicos. Nesse sentido analisamos a reestruturação da indústria fonográfica no Brasil, a partir dos anos 1980/1990, onde se deu a transição de um modelo horizontal de produção para um modelo vertical, com grandes mudanças tanto nos processos e quanto nas relações de trabalho.

PALAVRAS-CHAVE: modo de produção capitalista; relações de trabalho; indústria fonográfica

ABSTRACT

The article searches to argue the forms found for the capitalist production to organize and to reorganize the social production, through specific processes of production. In this direction we analyze the reorganization of the music company in Brazil, from years 1980/1990, where if it gave the transistion of a horizontal model of production for a vertical model, with changes in the processes and in the work relations.

KEYWORDS: capitalist production; work relations; music company

**TRABALHO, ECONOMIA E CULTURA NO CAPITALISMO:
AS NOVAS RELAÇÕES DE TRABALHO DO MÚSICO
NO MEIO FONOGRAFICO.**

**WORK, ECONOMY AND CULTURE IN THE CAPITALISM:
THE NEW WORK RELACIONSHIP
IN MUSIC COMPANY**

Luciana Requião¹

José Rodrigues²

INTRODUÇÃO

Em nossa trajetória acadêmico-profissional buscamos analisar, discutir e compreender o brutal processo sócio-cultural-econômico de conformação e exploração da maior parte da população que vive e trabalha sob o modo de produção capitalista, aquela que não detém os meios de produção, mas tão somente a sua força de trabalho. Nesse sentido vimos desenvolvendo pesquisas, como "O moderno Príncipe Industrial"³, que mostra como a Confederação Nacional da Indústria (CNI), através de seus projetos pedagógicos, visa

¹ Professora do Instituto de Educação de Angra dos Reis da Universidade Federal Fluminense. lucianarequiao@id.uff.br

² Professor da Faculdade de Educação da Universidade Federal Fluminense e pesquisador do CNPq. jrodrig@vm.uff.br.

³ RODRIGUES, José (1998). *O moderno príncipe industrial: o pensamento pedagógico da Confederação Nacional da Indústria*. Campinas, SP: Autores Associados.



conformar o trabalhador às bases materiais, tecnológicas e organizacionais da produção. Em “Os empresários e a educação superior”⁴, o autor investigou o papel desempenhado pela educação nas universidades brasileiras, que renuncia à autonomia, para se limitar a atender às exigências do mercado, servindo, portanto, aos interesses do capital. Já em “Eis aí a Lapa...”⁵, através de pesquisa de campo que observou o trabalho do músico profissional, foi traçado um panorama da profissionalização do músico brasileiro revelando os diversos mecanismos de exploração do trabalho artístico pelo capital.

No presente artigo unimos nossas reflexões com o intuito de discutir, ainda que de forma breve, formas encontradas pelo modo de produção capitalista para organizar e reorganizar a produção social, através de processos de produção específicos, o que gerou também relações de trabalho específicas em cada fase. Assim, o artigo foi dividido em duas partes.

A primeira parte trata do processo de desenvolvimento econômico capitalista, na qual são analisados o *padrão de acumulação fordista* e o *padrão de acumulação flexível*. Em sua segunda parte, buscamos discutir o papel dedicado à cultura na atualidade, que passa a compor formalmente um importante setor da economia, denominada de Economia da Cultura ou Economia Criativa. Nesse sentido analisamos a reestruturação da indústria fonográfica no Brasil, a partir dos anos 1980/1990, onde se deu a transição de um modelo horizontal de produção para um modelo vertical, com grandes mudanças tanto nos processos e quanto nas relações de

⁴ RODRIGUES, José (2007). *Os empresários e a educação superior*. Campinas, SP: Autores Associados.

⁵ REQUIÃO, Luciana (2010). “Eis aí a Lapa...”: processos e relações de trabalho do músico nas casas de shows da Lapa. São Paulo: Annablume.

trabalho.

PARTE I – SOBRE O DESENVOLVIMENTO CAPITALISTA

Desde os fins do século XVIII, com a chamada Revolução Industrial inglesa, até a chamada revolução tecnológica contemporânea, houve diferentes processos de desenvolvimento econômico e processos de trabalho correlatos. Cada formação social capitalista específica constituiu formas também específicas de organizar a produção social. Mesmo considerando-se as singularidades construídas em cada formação social, pode-se traçar um quadro geral no qual se inscrevem as múltiplas particularidades do desenvolvimento econômico-social. Em se tratando do século XX e da primeira década do século XXI, destacam-se dois padrões de desenvolvimento das forças produtivas e de relações sociais de produção: o padrão de acumulação fordista e o padrão de acumulação flexível.

Cabe alertar que nesse texto não serão abordadas, de maneira exaustiva, todas as características desses padrões. Aliás, será utilizado o conceito de padrão de acumulação, como uma variante dos conceitos de *regime* e *modo de regulação* primordialmente pela chamada Escola de Regulação francesa.

I.1. O PADRÃO DE ACUMULAÇÃO FORDISTA

Em 1934, Antonio Gramsci, encarcerado que estava por Mussolini, escreveu em seus célebres *Cadernos* as notas **Sobre o americanismo e fordismo**, cunhando assim o conceito *fordismo*:

*Pode-se dizer, de modo genérico, que o americanismo e o fordismo resultam da necessidade imanente de chegar à organização de uma economia programática e que os diversos problemas examinados deveriam ser os elos da cadeia que marcam precisamente a passagem do velho individualismo econômico para a economia programática: estes problemas nascem das várias formas de resistência que o processo de desenvolvimento encontra em sua avaliação, formas que provêm das dificuldades presentes na *societas rerum* e na *societas hominum*.⁶*

Gramsci aborda, em suas notas, desde a questão dos “altos salários” pagos pela indústria fordista até aspectos de ética sexual, passando pela interpretação do fordismo como um mecanismo contratendencial à queda da taxa de lucro, e pelo então novo papel assumido pelo Estado.

Mas em que consiste fundamentalmente o conceito contemporâneo aqui denominado de *padrão de acumulação fordista*?

Com relação ao aspecto tecnológico mais geral (padrão industrial), o fordismo se coloca no interior da segunda onda de transformações industriais caracterizada pelo nascimento da energia e dos motores elétricos, da química orgânica, dos produtos sintéticos, do motor de combustão interna, da indústria de precisão e – destacadamente – da produção em linhas de montagem de produtos padronizados.⁷

Do ponto de vista da gestão da força de trabalho, F. W. Taylor -

⁶ GRAMSCI, Antonio (2001). *Cadernos do Cárcere*. Vol 4. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira. p. 241

⁷ LANDES, David (1994). *Prometeu desacorrentado: Transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa ocidental, desde 1750 até a nossa época*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira. p. 243

e a sua *gerência científica* - desempenhou um papel importante na constituição do padrão fordista de acumulação. Taylor estabeleceu, ainda nos fins do século XIX, três princípios os quais deveriam nortear a gerência científica (ou racional) do trabalho: (i) princípio da dissociação do processo de trabalho das especialidades dos trabalhadores; (ii) princípio da separação entre concepção e execução; e (iii) princípio da utilização do monopólio do conhecimento sobre o processo de trabalho e sua execução.⁸

De uma maneira geral, pode-se afirmar que os princípios da gerência científica de Taylor preconizam a apropriação do saber especializado do trabalhador, com a consequente concentração desse saber na gerência e a sua utilização com fins de reduzir drasticamente a porosidade no processo de trabalho – ou seja, visa aumentar a produtividade, ampliando a taxa de mais-valia relativa.

Do ponto de vista tecnológico, coube, na verdade, a Henry Ford o papel de revolucionar a produção industrial, já que as proposições de Taylor não abarcavam os aspectos tecnológicos do trabalho.

Em 1908, com a produção do legendário Modelo T, Ford começou a estabelecer os pilares da moderna produção em massa. Nesse contexto, geralmente, é atribuída à linha de montagem em fluxo contínuo (iniciada em 1913), ou seja, à esteira transportadora, o papel de peça chave da produção em massa. Mas, para WOMACK, JONES e ROOS⁹, a produção contínua só pôde ser estabelecida pela “completa e consistente intercambialidade das peças e na facilidade

⁸ BRAVERMAN, Harry (1987). *Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX*. 3 ed. Rio de Janeiro: Guanabara.

⁹ WOMACK, James; JONES, Daniel; ROOS, Daniel (1992). *A máquina que mudou o mundo*. 3 ed. Rio de Janeiro: Campus. p. 14

de ajustá-las entre si". Ou seja, a possibilidade real de um carro, ou qualquer outro artefato industrial, ser montado em uma cadeia de produção de fluxo contínuo está diretamente ligada à existência de peças que se encaixem perfeitamente sem grandes necessidades de ajuste (padronização e intercambialidade de componentes).

Tendo Ford alcançado a intercambialidade das peças, idealizou paulatinamente o trabalhador intercambiável, por consequência. Com efeito, Ford percebeu que o operário poderia permanecer parado realizando sua tarefa – a mais simples possível – enquanto os automóveis, estes sim, deslocar-se-iam até o trabalhador. Evidentemente, a focalização no desempenho de tarefas simples propiciou um grande aumento da produtividade, dada a grande velocidade com que operário passou a realizá-la, além da grande familiaridade adquirida com a tarefa.

Ford levou às últimas consequências a ideia da divisão do trabalho já esboçadas por Adam Smith, nos fins do século XVIII¹⁰. Depois de 1913, o operário da Ford resumia-se a um montador, sua tarefa consistia apenas em ajustar porcas em parafusos. Aliás, *o fato de talvez sequer falar ele a mesma língua de seus colegas de montagem [...] era irrelevante para o sucesso do sistema Ford.*¹¹

A magnitude da fragmentação-simplificação das tarefas na fábrica fordista levou, de uma maneira geral, a qualificação profissional dos operários montadores reduzir-se a alguns minutos de treinamento na própria linha de montagem.

¹⁰ E denunciadas, através da análise materialista-histórica, por Karl Marx, em O capital (Marx, [1890] 1994), particularmente, capítulo XIII. Cfr. SMITH, Adam (1996). *A riqueza das nações: Investigações sobre sua natureza e suas causas*. Coleção "Os economistas". São Paulo: Nova Cultural.

¹¹ WOMACK, James; JONES, Daniel; ROOS, Daniel (1992). *A máquina que mudou o mundo*. 3 ed. Rio de Janeiro: Campus. p. 19

A intercambialidade das peças e dos trabalhadores foi sustentada pela ultra-especialização das ferramentas de produção. As máquinas-ferramentas de Henry Ford eram altamente precisas, em grande parte automatizadas, e altamente 'dedicadas', ou seja, especializadas em produzir, em massa, um único item, sem nenhuma variação de tamanho ou desenho. Ford introduziu a indústria na era da automação rígida.

A produção de caráter fordista consegue, portanto, reduzir drasticamente o esforço físico humano na produção, simplificar e ultra-especializar as tarefas dos operários, destruindo, conseqüentemente, as qualificações ligadas ao modelo produtivo anterior, além de expandir vigorosamente a produção, alavancando de maneira surpreendente a acumulação de capital calcada nos fantásticos ganhos de produtividade.

Cabe ainda observar que o padrão fordista não ficou preso à indústria automobilística, nem mesmo à indústria em geral. Com efeito, ultrapassou os muros das fábricas, atingiu (com graus diferenciados) a todos os setores da vida humana e a todos os países de economia industrial.

Aliás, para a sustentação e expansão do padrão fordista de produção industrial foi necessária a criação de todo um complexo societário articulado e integrado à produção em massa. Foi necessário reformular o papel dos sindicatos e do Estado; foi preciso conformar os corpos, os paladares; foi preciso conformar a escola e a cultura.

Todas as conformações sociais foram ao encontro das necessidades de acumulação de capital nessa fase da evolução do

modo de produção capitalista. É nesse sentido que se pode falar num padrão de acumulação de tipo fordista.

O padrão de acumulação fordista - que pode ter como data de nascimento a década de 10 do século XX, atingindo a maturidade na década de 1950 - não pode ser reduzido a uma lógica onisciente dos capitães de indústria, dos Estados nacionais. Na verdade, o padrão fordista foi forjado no contexto da luta de classe, resultante de confronto e convencimento.

Um ator social fundamental no processo de generalização dos conceitos fordistas foi o Estado. A situação propícia desencadeadora da onda fordista foi a monumental crise de superprodução que se abateu sobre o ocidente a partir do *crack* da Bolsa de Nova York, em 1929, e, posteriormente, o maior empreendimento humano de destruição - a II Guerra Mundial.

Com efeito, o papel do Estado precisava ser reformulado, reconstruído em resposta ao novo estágio da acumulação:

Uma nova forma de gestão tomou a seu cargo a reprodução da força de trabalho social e articulou com os sindicatos a compatibilização da gestão da força de trabalho aos ritmos e modalidades da acumulação, favorecendo, então, que os níveis salariais e de consumo se tornassem compatíveis com o novo padrão tecnológico e de produção industrial de massa.¹²

Enfim, por diversos caminhos foi sendo consolidada e legitimada a ideia, e a prática, da concertação societária conduzida pelo Estado, segundo as brilhantes indicações de J. M. Keynes.

¹² MATTOSO, Jorge (1995). *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scritta. p. 27

Com relação às questões trabalhistas, a era fordista viu nascer novas formas jurídico-legais de contratação da força de trabalho. O velho modelo de contratação individual, de caráter liberal, foi paulatinamente sendo substituído por formas padronizadas de contratação coletiva. Os sindicatos também participaram na definição do perfil da seguridade social, e na elaboração e implementação das nascentes políticas sociais (saúde, educação, habitação).

Os ganhos de produtividade advindos da indústria fordista, de certa maneira, alcançaram o conjunto da sociedade - sem prejuízo, é claro, da capacidade de acumulação do capital.

Os desempregados, as donas de casa, os doentes, os pobres, todos foram alvos de políticas públicas. Se, de um lado, tais políticas sociais, foram efetivamente fruto da luta da classe trabalhadora, de outro lado, também se constituíram em eficazes mecanismos econômicos de uma política anticíclica capaz de "erigir um dique ao aprofundamento recessivo".¹³

Apesar dos razoáveis ganhos salariais - aliás, pequenos, se comparados com os gigantescos ganhos de produtividade -, os trabalhadores não podiam adquirir, no ritmo e na quantidade necessários à manutenção da acumulação capitalista, os novos produtos industriais.

O *american way of life* - uma cozinha repleta de modernos aparelhos eletrodomésticos, o aparelho de televisão entronizado na sala de estar, os rádios e as vitrolas, e o maior símbolo da era fordista - o automóvel na garagem - custa caro, estando bastante acima das possibilidades salariais (mensais) da classe produtora

¹³ Id., MATTOSO, 1995. p. 46

desses bens. A saída para o escoamento da produção em massa foi criada através da generalização do financiamento ao consumo direto.

A ampliação da estabilidade no emprego e dos benefícios do *welfare state*, a elevação dos salários reais, a generalização do crediário e a criação da nova cesta de consumo moderno converteu os trabalhadores em consumidores.

Para Hobsbawm, o impressionante desenvolvimento tecnológico do período parecia indicar que a Ciência era o demiurgo do gigantesco surto econômico de prosperidade. No entanto, para o historiador inglês, o que a Era de Ouro viu foi, na verdade, uma profunda reestruturação do capitalismo, que parecia ter banido, de vez, o *laissez-faire*, da economia¹⁴. A busca pelo pleno emprego, o soerguimento de economias atrasadas, a contenção do comunismo soviético e as diversas políticas públicas tinham absoluta prioridade sobre a 'liberdade de mercado' e justificavam a presença forte de um governo forte, de um Estado estruturante das relações sociais.

Enfim, o que fica claro é que a chamada Era de Ouro do capital não foi meramente o produto da Ciência Moderna, ou mesmo das inovações tecnológicas e organizacionais empreendidas por Henry Ford. Na verdade, a Era de Ouro foi produzida em um delicado e instável equilíbrio de relações econômicas, sociais, culturais, políticas e também tecnológicas, que mantiveram, dinamicamente, a acumulação capitalista mundial durante cerca de três décadas.

Esse delicado equilíbrio - baseado na produção em massa padronizada, no trabalho parcelado e altamente simplificado, no

¹⁴ HOBBSAWM, Eric (1995). *Era dos extremos: o breve século XX: 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras, p.267.

consumo em massa de produtos padronizados, salários compatíveis com a necessidade de escoamento da produção massiva, nas políticas sociais adequadoras da força de trabalho (seja do ponto de vista educacional, profissional, de sua saúde) ao novo momento econômico; na manutenção (enquanto consumidor) do trabalhador desempregado, doente; e em outras ações coordenadas pelo Estado, incluindo os maciços investimentos públicos (keynesianismo) – aqui é denominado de *padrão de acumulação fordista*.

A industrialização brasileira, até a década de 1980, se deu, *grosso modo*, sob o padrão fordista. Ideologicamente, o fordismo-Taylorismo bateu às portas da sociedade brasileira no fim da década de 1920, com a fundação do Instituto de Organização e Racionalização do Trabalho - IDORT.¹⁵ No entanto, no mundo da produção real, o modelo fordista de organização do trabalho industrial só foi plenamente implantado durante as décadas de 1960 e 1970, a partir da instalação no país, em meados da década de 1950, das montadoras estrangeiras de automóveis. A partir dessa época a “prática industrial substituiu o discurso”.¹⁶

Grosso modo, pode-se afirmar que o processo de industrialização brasileira pode ser compreendido a partir das análises produzidas no interior da ótica da “teoria dos choques adversos”, cujos maiores expoentes são Celso Furtado e Maria da Conceição Tavares¹⁷.

¹⁵ VARGAS, Nilton (1985). Gênese e difusão do Taylorismo no Brasil. *Ciências Sociais Hoje*. São Paulo: ANPOCS.

¹⁶ Id., VARGAS, 1985. p. 182

¹⁷ Obviamente, existem outras correntes teóricas que pretendem explicar a industrialização brasileira. Para uma análise crítica, ver Suzigan (1986), Oliveira (1976) e Mantega (1984), além de autocríticas em Tavares (1986).

A América Latina, e particularmente o Brasil, possuía uma economia praticamente não-industrializada até meados da década de 1930. As exportações de produtos primários representavam o único centro dinâmico e gerador de renda de toda a economia¹⁸, o que colocava a economia brasileira completamente dependente da demanda externa por produtos primários, especialmente o café. As vozes políticas da época apregoavam a *natural vocação rural* do Brasil, de forma a justificar o status quo.

Dentro de um longo período de três décadas, a crise dos anos 1930, pode ser encarada como um ponto crítico da ruptura do funcionamento do modelo primário-exportador. A crise reduziu rápida e profundamente as rendas com a exportação, desequilibrando fortemente o balanço de pagamentos. Para recompor o equilíbrio perdido, os governos dos países periféricos adotaram, inicialmente, medidas restritivas de importação, especialmente desvalorização da moeda nacional e controle direto das importações, além da compra de excedentes e do financiamento de estoques internos. Com essas últimas medidas, o Estado promoveu a manutenção das altas rendas auferidas pelo setor agrário-exportador. A manutenção da renda e, conseqüentemente, da demanda interna, associada às restrições (diretas e indiretas) das importações, permitiu, ou melhor, forçou o deslocamento dos capitais excedentes para a produção dos bens, até então adquiridos via comércio internacional. A esse processo, a literatura especializada denominou de "modelo de industrialização por

¹⁸ Essa dinâmica econômica, no entanto, não impediu a existência de pequenas indústrias, tais como as produtoras de tecido, calçados, vestuários e móveis. Mas a existência de pequenos núcleos industriais não pode esconder a característica central do modelo agrário-exportador, qual seja, a ausência de uma dinâmica interna própria.

*substituição de importações”.*¹⁹

A industrialização brasileira desenvolveu-se, assim, entre 1929 e 1961 sob o modelo substitutivo de importações. Nesse processo são identificados três períodos principais: 1º Período (1929-1945) - Substituição dos bens não-duráveis de consumo final; 2º Período (1945-1954) - Substituição dos bens de consumo duráveis; e 3º Período (1954 - 1961) - Substituição de bens de capital e da indústria de base.

Implantado o padrão *fordista* e alcançada - mesmo que de forma desequilibrada - a industrialização em sua etapa superior, o Brasil parecia finalmente equiparar-se, em alguns aspectos, aos países industrializados centrais. Contudo, o Brasil não universalizou a educação básica, não instituiu um sistema público e universal de saúde, não generalizou direitos sociais, previdenciários e trabalhistas. Enfim, o país não construiu um Estado de Bem-Estar Social, ficando apenas com um padrão semi-fordista (ou fordista periférico).

I.2. O PADRÃO DE ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL

A partir de meados da década de 1970, o capitalismo mundial passou a dar sinais de mudanças. Ou seja, o capitalismo mais uma vez expunha suas contradições internas de forma explosiva. Para perdurar, o modo de produção capitalista precisava empreender mais uma metamorfose. Essa nova etapa metamórfica do capitalismo será aqui denominada *padrão de acumulação flexível*.

Da mesma forma que o padrão de acumulação fordista se

¹⁹ TAVARES, Maria da Conceição (1977). *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. 6 ed. Rio de Janeiro: Zahar. p. 41; 74

apoiou num pilar organizacional - o Taylorismo -, num pilar tecnológico - o fordismo (propriamente dito), também o padrão de acumulação flexível se apóia sobre dois pilares, além de um modelo de Estado - o keynesianismo, também chamado Estado de Bem-Estar Social. O novo padrão de acumulação, portanto, se sustenta em uma nova dinâmica de gestão do processo produtivo, em um novo padrão tecnológico e, obviamente, em uma nova armação do Estado, geralmente conhecido como Estado Neoliberal. Nos três aspectos, como será melhor explicitado, o conceito-chave é *flexibilidade*.

Tal qual no fordismo, foi a indústria automobilística que liderou as mudanças no mundo da produção, só que dessa vez trocando os EUA (e a fábrica Ford) pelo Japão (e a fábrica Toyota). Por isso, alguns autores costumam denominar as novas formas de organização industrial de *toyotismo* ou *ohnismo*²⁰.

O Japão dos anos 1940-50 era um país destruído pela guerra, vítima de duas bombas nucleares, e ocupado por uma potência estrangeira. Naquela época difícil, a empresa Toyada (mais tarde, Toyota) resolveu ingressar no mercado de fabricação de automóveis. No entanto, dada a situação em que vivia o país, a referida empresa encontrou uma série de dificuldades à sua atuação.

As circunstâncias constrangedoras à produção industrial podem ser resumidas nos seguintes aspectos: um mercado doméstico limitado, porém com uma demanda de veículos bastante diversificada; uma força de trabalho, por um lado, fortemente marcada por padrões culturais rurais e, por outro lado, regulada por uma novíssima legislação trabalhista imposta pelo Exército americano

²⁰ Para um exame completo do toyotismo, ver Coriat (1994).

de ocupação; uma economia devastada, e ainda bastante limitada à aquisição de tecnologias estrangeiras; e uma ameaça de ingresso no país das grandes montadoras americanas.

Esse conjunto de dificuldades levou Taiichi Ohno, engenheiro da empresa Toyota, a buscar estabelecer um método de produção industrial que fosse adequado àquela situação econômico-social. Com efeito, Ohno foi paulatinamente construindo um método de trabalho e gerência industrial adequado àquela situação econômico-social, ao qual, mais tarde, ele denominou de *Espírito Toyota*.

O método proposto por Ohno é o “avesso” do sistema concebido Ford. Em síntese, o modelo Toyota contrapõe, aos grandes lotes padronizados da produção fordista, a produção de séries restritas de produtos diferenciados. Esta característica define, sucinta e fundamentalmente, a oposição entre o espírito toyotista e o fordista, e, portanto, define o coração do método ohnista.²¹ Segundo o próprio Taiichi Ohno²², o seu método se assenta sobre dois pilares: *o just in time e a autonomia*.

O método de produção *just in time* consiste em *produzir exatamente as quantidades vendidas e produzi-las no tempo exatamente necessário*.²³ Do ponto de vista prático, esse objetivo é alcançado em grande parte pela técnica *Kan-Ban* (fichas). O kan-ban - técnica adaptada dos supermercados americanos -, *grosso modo*, se constitui em uma relação interna à empresa, na qual os setores finais da produção vão demandando, apenas quando necessário, pequenos

²¹ CORIAT, Benjamin (1994). *Pensar pelo avesso: O modelo japonês de trabalho e organização*. Rio de Janeiro: Revan/EdUFRJ. p. 31

²² Id., CORIAT, 1994. p. 29

²³ Id., CORIAT, 1994. p. 44

lotes de peças a serem utilizadas na montagem do produto. Esse método introduz, paralelamente e em sentido inverso ao fluxo real de produção, uma cadeia de informações sobre o andamento da produção. A técnica kan-ban, na medida em que reduz drasticamente os estoques intermediários e o final, é também conhecida como *estoque zero* ou ainda *fábrica mínima*. A busca de um estoque zero acaba por converter-se também numa forma de gestão da força de trabalho, pela qual é perseguida uma produção com um mínimo de trabalhadores.

A *autonomação* - neologismo obtido da fusão das palavras "autonomia" e "automação" - consiste na introdução, em máquinas automáticas, de determinados mecanismos que permitem a paralisação automática, no caso da produção de peças defeituosas. Tal inovação tecnológica empresta, assim, autonomia à maquinaria.

Essa tecnologia, construída por K. Toyada, fundador da empresa homônima, a partir de sua experiência em fabricação de têxteis, buscava impedir, ou pelo menos reduzir, o montante de produtos defeituosos.

Mais tarde, a tecnologia foi alçada à condição de um princípio, sendo, então, estendido a trabalhos simples que não utilizavam máquinas automáticas. Esse princípio consiste, portanto, em reduzir drasticamente o número de peças com defeito.

A inovação técnica e organizacional, promovida pela autonomação permitia à fábrica encarregar um único trabalhador da supervisão de um número grande de máquinas automáticas, além da checagem da qualidade das peças produzidas por essas máquinas.

A mudança nos processos de trabalho também produziu efeitos

sobre o perfil da força de trabalho. O *espírito Toyota*, também nesse aspecto, pensou pelo avesso a produção fordista: produziu a desespecialização dos operários qualificados, transformando-os em trabalhadores polivalentes.

Da mesma forma que Taylor enfrentou os trabalhadores e seus sindicatos, Ohno também precisou enfrentar - e efetivamente derrotar - as organizações sindicais industriais japonesas para introduzir seus métodos de racionalização do trabalho vivo.

Após uma série de enfrentamentos (inclusive com derramamento de sangue) na década de 1950, as seções sindicais japonesas são transformadas em sindicato de empresa. A partir daí, o sindicato interno é absorvido pela própria direção empresarial. As greves desapareceram da Toyota; a atividade sindical passou a fazer parte da necessária trajetória dos dirigentes e da formação das elites da empresa; a palavra de ordem em 1954 passou a ser *Proteger nossa empresa para defender a vida!*²⁴

Para Coriat, na verdade, o que houve foi um conjunto de contrapartidas entre os trabalhadores e a própria empresa. A troca se deu entre um engajamento completo à produção e à empresa, e a obtenção do “emprego vitalício” e do “salário por antiguidade”.²⁵

Além de todas essas inovações, Ohno também banuiu a linha de produção tal qual fora concebida por Ford. O *lay out* linear da cadeia produtiva foi substituído por outras disposições espaciais, como, por exemplo, as ilhas de produção, onde se dá uma pequena cadeia de produção, às vezes conduzida por um único trabalhador ou um

²⁴ Id., CORIAT, 1994. p. 46

²⁵ Id., CORIAT, 1994.

pequeno grupo de operários polivalentes.²⁶

Mas o método de produção toyotista não se resume ao aspecto organizacional.

Para viabilizar plenamente o princípio *just in time*, ou seja, para poder produzir pequenos lotes de mercadorias bastante diversificados entre si, foi necessário avançar - mais uma vez, pelo avesso - sobre as máquinas-ferramentas desenhadas para produzir em grande escala.

Para ilustrar a questão, pode-se utilizar o setor de estamperia, um dos mais complexos e resistentes à flexibilização da produção automobilística.²⁷

O processo de estampagem consiste, *grosso modo*, em dar formato tridimensional às chapas de aço originariamente planas. Essas chapas podem ser moldadas na forma de paralamas ou portas; para tal, dependiam de imensas prensas dotadas de moldes a elas adaptados. Esses moldes podiam ser trocados, de forma a uma mesma prensa poder estampar peças distintas. No entanto, a troca e o ajuste dos moldes demoravam pelo menos um dia inteiro.

Uma solução parcial para esse problema, ainda sob o paradigma fordista de produção, consistia na utilização de prensas dedicadas, ou seja, equipamentos que não eram sujeitos à troca de moldes. Assim, tais prensas produziam as mesmas peças durante meses ou mesmo anos.

²⁶ Coriat (1994) e Womack et al. (1992) elencam uma série de procedimentos de produção, controle de qualidade, etc. que ajudam a desenhar o perfil dos métodos japoneses de produção; mas, para efeito do presente texto, não se faz necessário, tampouco possível, apresentar tais procedimentos de forma exaustiva.

²⁷ WOMACK, James; JONES, Daniel; ROOS, Daniel (1992). *A máquina que mudou o mundo*. 3 ed. Rio de Janeiro: Campus. pp. 42-43

Para Ohno, essa não era uma solução adequada às condições japonesas. Assim, a partir de um pequeno número de prensas americanas e de inúmeros experimentos, conseguiu desenvolver, em fins da década de 1950, após cerca de dez anos de pesquisas, um sistema técnico com o qual viabilizou a rápida troca - cerca de três minutos - dos moldes de estamparia. Com isso, também eliminou a necessidade de especialistas em troca e ajustamento de moldes, passando, assim, tal tarefa para qualquer operário de sua fábrica. Essa nova tecnologia barateou o custo unitário das peças produzidas, apesar do volume de produção bastante reduzido.

Segundo Womack *et al.*²⁸, havia duas razões fundamentais para a redução do custo unitário das peças: produzir em pequenos lotes eliminava os encargos financeiros de manutenção dos grandes estoques; e, além disso, a imediata utilização das peças na montagem do automóvel possibilitava a rápida identificação de eventuais defeitos de estamparia, com a consequente eliminação de suas causas. Assim, o custo de reparação, ou retrabalho, em geral bastante elevado, caía praticamente a zero. Enfim, esse método viabilizou tecnológica e economicamente a produção de pequenos lotes de peças diferenciadas.

Mas o pilar tecnológico do novo padrão de acumulação sofreu um importante reforço quando do ingresso da microeletrônica no processo produtivo. A microeletrônica vem substituindo a eletromecânica como base da automação, ajustando-se perfeitamente aos métodos toyotistas de produção, haja vista que, com a automação de base microeletrônica, as máquinas-ferramentas

²⁸ Id., WOMACK, 1992. pp. 43-44

adquirem uma flexibilidade antes inimaginável. Tal flexibilidade possibilitou a produção automatizada de produtos encomendados, aproximando-se assintoticamente de processos de produção de tipo manufatureiro-artesanal. Com efeito, os anos 1990 assistem à emergência de sistemas integrados de automação flexível.²⁹

A adoção em larga escala de redes internacionais de computadores também lançou as bases para o fenômeno da chamada *globalização* - entendido como um radical aprofundamento da internacionalização da economia.

Diante do fantástico progresso das telecomunicações via satélite e fibra ótica, e da vertiginosa velocidade de processamento, armazenamento e transmissão de dados via sistemas de computação, qualquer operador do mercado financeiro pode deslocar rapidamente gigantescos fluxos de capital ("fictício") de Paris para Tóquio, daí para Nova York, e mais tarde para São Paulo. As possibilidades tecnológicas dessa livre flutuação de capitais veio alicerçada pela desregulamentação dos sistemas financeiros por todo o globo terrestre, promovida pelos Estados nacionais.

Aliás, essa capacidade de deslocamento do capital fictício e o alto grau de autonomia deste capital em relação à produção real chegaram a um limite sem precedentes na história econômica mundial, acarretando riscos financeiros também sem precedentes³⁰.

Um dos resultados mais importantes desse processo - além da perda de capacidade, por parte dos Estados nacionais, de controle

²⁹ COUTINHO, Luciano (1992). A terceira revolução industrial e tecnológica: As grandes tendências de mudança. *Economia e Sociedade*. Campinas: IEL-Unicamp, n. 1, ago. p. 73

³⁰ As últimas crises, oriundas dos EUA, particularmente de seu setor hipotecário/imobiliário, demonstram o seu poder devastador e a interligação internacional e intersetorial dos mercados.

dos fluxos rápidos de capitais - foi um intenso processo de interpenetração patrimonial entre as burguesias industriais e financeiras das economias capitalistas centrais.³¹

Além dessa forte interconexão global dos mercados financeiros e de capitais, a chamada globalização também vem se dando no capital produtivo real. Embora não seja novidade absoluta, vem se dando com velocidade espantosa a formação de oligopólios globais, entre os quais o caso mais notório é o da indústria automobilística, sem esquecer da indústria farmacêutica e de eletrônica/informática.

No entanto, cabe ressaltar que um padrão de acumulação, seja ele fordista ou flexível, não se constitui reflexo mecânico de inovações tecnológicas implantadas na produção industrial. Um padrão de acumulação é, em última instância, resultado da luta de classes, de consenso e coerção, enfim, é o resultado (provisório) da História.

Ou seja, para que efetivamente o paradigma flexível de produção fosse alçado a pilar de um novo padrão de acumulação, foi necessário que se produzisse uma nova e profunda crise no modo de produção. Com efeito, de modo mais geral, o período 1965-1973 tornou cada vez mais evidente a incapacidade do fordismo-keynesianismo de conter as contradições inerentes ao modo capitalista de produção. A rigidez fordista se espalhou muito além das fábricas, tomando o próprio tecido social. Havia problemas de rigidez nos mercados, nos contratos de trabalho, nos compromissos do Estado que aumentavam frente à pressão das demandas sociais.³²

³¹ Id., COUTINHO, 1992. p. 81

³² HARVEY, David (1992). *A condição pós-moderna: Uma pesquisa sobre as origens da mudança*

Aparentemente, o único instrumento flexível disponível encontrava-se na política monetária, ou seja, na capacidade do Estado emitir moeda para saldar seus gastos crescentes. Com isso, sobreveio a onda inflacionária internacional que pôs fim à Era de Ouro do capitalismo, iniciada no pós-guerra.

A rigidez da produção; a rigidez dos mercados; a rigidez dos contratos e direitos trabalhistas; a rigidez do papel e dos gastos do Estado, que durante décadas sustentou a acumulação capitalista, passaram rapidamente a solapá-la. A crise do petróleo da década de 1970 alavancou a crise capitalista.

A década de 1980 presenciou o crescimento da pobreza e da miséria em países que pareciam caminhar para a supressão das desigualdades sociais, isso sem falar naqueles - tais quais o Brasil - cuja fantástica e obscena concentração de renda escancara a existência de uma sociedade brutalmente cindida em classes.

O feiticeiro perdeu o controle do feitiço; não possuía mais os instrumentos para dominar, ou mesmo administrar, os caprichos da economia mundial: *O grande instrumento para fazer isso na Era de Ouro, a política de governo, coordenada nacional ou internacionalmente, não funcionava mais.*³³

A alternativa proposta ao Estado do Bem-Estar Social, posta por Friedrich Hayek, Milton Friedman e Karl Popper, foi o neoliberalismo.

Na verdade, já em 1944, Hayek escrevera **O Caminho da Servidão**, onde apaixonadamente, atacara o então nascente *Welfare state* - um dos pilares do padrão de acumulação fordista.

cultural. São Paulo: Loyola. pp. 135-139

³³ Id., HOBSBAWM, 1995. p. 398.

Hayek afirmava que a (suposta) promoção da igualdade implementada pelo Estado do Bem-Estar, isto é, burguês, conduziria a humanidade à servidão, tal qual o nazismo e o comunismo soviético havia, na opinião dele, realizado.

Durante três décadas, Hayek, Friedman e Popper pregaram no deserto político, da Era de Ouro do capital. A enorme vitalidade do capital não produzia ainda almas atormentadas a serem conduzidas à nova terra prometida.

A nova grande crise do padrão de acumulação capitalista do pós-guerra, em 1973, colocou todo o mundo capitalista avançado numa longa e profunda recessão, combinando, pela primeira vez, baixas taxas de crescimento com altas taxas de inflação - a chamada estagflação. A partir daí, as idéias neoliberais passaram a ser ouvidas e, logo em seguida, implementadas.

Para Hayek, Friedman e Popper, as raízes da nova crise estavam localizadas no poder excessivo dos sindicatos e, de maneira mais geral, nos movimentos dos trabalhadores, que teriam corroído as bases da acumulação capitalista.

O acridoce remédio é claro: manter um Estado forte em sua capacidade de romper com o poder dos sindicatos e de controlar os gastos sociais, e supostamente fraco nas intervenções no mercado, que, mais uma vez, deveria ser 'livre'. A estabilidade monetária deveria ser a nova meta suprema dos governos.

Para realizar tal programa, seriam necessárias duas medidas: uma disciplina orçamentária, com a contenção dos gastos com bem-estar; e uma restauração da taxa 'natural' de desemprego, ou seja, uma ampliação do exército de reserva de trabalhadores para quebrar

o poder sindical e fazer despencar o salário real.

Além disso, as reformas fiscais eram imprescindíveis para incentivar os agentes econômicos à inversão de capitais. Em outras palavras, isso significava a redução de impostos sobre os rendimentos mais altos, particularmente sobre os ganhos de capital. Dessa forma, uma nova e 'saudável' desigualdade voltaria a dinamizar as economias capitalistas tão combalidas.

A hegemonia do programa neoliberal não se realizou do dia para a noite. Levou mais ou menos uma década. Começou com a experiência chilena do ditador Augusto Pinochet (1973), passou pelo governo Margaret Thatcher (1979) na Inglaterra (primeiro regime de um país de capitalismo avançado publicamente empenhado em pôr em prática o programa neoliberal), pelo governo Ronald Reagan (1980) nos EUA, pelo de Helmut Kohl (1982) na Alemanha, e assim sucessivamente³⁴.

O capitalismo mundial rompeu o casulo do Estado do Bem-Estar e caminha para completar sua mais nova metamorfose - o *padrão de acumulação flexível*.

A acumulação flexível, como vou chamá-la, é marcada por um confronto direto com a rigidez do fordismo. Ela se apóia na flexibilidade dos processos de trabalho, dos mercados de trabalho, dos produtos e padrões de consumo. Caracteriza-se pelo surgimento de setores de produção inteiramente novos, novas maneiras de fornecimento de serviços financeiros, novos

³⁴ Para uma análise mais detalhada ver, HOBBSAWM, Eric (1995). Era dos extremos: o breve século XX: 1914-1991. São Paulo: Companhia das Letras. p. 398 e ss. ANDERSON, Perry (1995). Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E.; GENTILI, P. (orgs.). Pós-neoliberalismo: As políticas sociais e o Estado democrático. São Paulo: Paz e Terra.

*mercados e, sobretudo, taxas altamente intensificadas de inovação comercial, tecnológica e organizacional.*³⁵

Os tempos de mudança são momentos críticos, ou seja, tempos de crise. E crise é sinônimo de risco, incertezas, indeterminações.

A economia brasileira, como não poderia deixar de ser, está interrelacionada à economia mundial. No entanto, na medida em que o Brasil não pode ser caracterizado enquanto país pertencente ao centro dinâmico da economia mundial, algumas das mutações ocorridas nos países centrais tendem a se materializar na economia brasileira com certa defasagem temporal, por um lado, e certa 'adaptação' à realidade brasileira, por outro lado.

Assim, somente na década de 1980, o Brasil completou definitivamente sua industrialização sob o padrão de acumulação fordista, praticamente quando esse já estava superado nos países centrais.

Mas, o padrão fordista não se completou plenamente nessas plagas. O Estado de Bem-Estar Social não foi implantado integralmente; o mercado consumidor até hoje não se constituiu plenamente como mercado de massas, excluindo dezenas de milhões de brasileiros.

Assim, em relação ao Brasil, podemos dizer que, além do padrão tecnológico fordista ter sido tardiamente implantado, as políticas sociais, o pleno emprego, os padrões de consumo ficaram muito aquém do que poderia ser considerado como razoável. Enfim, no Brasil foi implantado um *fordismo periférico*:

³⁵ Id., HARVEY, 1992. p. 140

*se houve uma intensificação do processo de modernização da sociedade, com a expansão e o fortalecimento da classe operária e das classes médias, houve também um aumento do pauperismo e do subemprego, dos desequilíbrios regionais e dos níveis de desigualdade social, com a ampliação sistemática da desigualdade na distribuição dos rendimentos do trabalho e na distribuição da renda nacional brasileira.*³⁶

A década de 1980, no Brasil, registrou a superação do Regime Militar, a ampliação dos espaços democráticos, a fundação de centrais sindicais, dos efetivos e pequenos avanços sociais na Constituição de 1988. Contudo, o país não conseguiu, mesmo assim, completar plenamente o padrão de acumulação fordista.

É nesse cenário que o país é colhido pela terceira onda de “destruição criativa”:

*No Brasil, a elevação da inflação aliada à ruptura do padrão de desenvolvimento brasileiro favoreceram a estagnação da esfera produtiva, tornando os ciclos de crescimento, anteriormente intensos, embora curtos e instáveis, praticamente inexistentes e interrompendo o processo de assalariamento e de formalização das relações de trabalho e, conseqüentemente ampliando a pobreza, a exclusão e a heterogeneidade da estrutura do mercado de trabalho (emprego e salários).*³⁷

De uma maneira geral, o padrão de desenvolvimento brasileiro em tempos de flexibilização está sendo marcado por ciclos curtos da atividade econômica, nos quais se alternam crescimento e

³⁶ Id., MATTOSO, 1995. p. 124

³⁷ Id., MATTOSO, 1995. p. 126

estagnação.³⁸

A ascensão de Fernando Collor, no início da década de 1990, e, em nossa opinião, também a eleição de Fernando Henrique Cardoso, serviram como indicadores de busca do ajustamento subordinado da economia brasileira aos “novos ventos da economia mundial”. Essa subordinação parece, inclusive, abandonar de vez a estratégia de criação de um mercado interno de consumo em massa³⁹.

Com relação ao novo padrão industrial-tecnológico, também os resultados analíticos são bastante incipientes. No entanto, Márcia LEITE⁴⁰ busca estabelecer uma periodização de sua implantação, a partir de três etapas: (i) a difusão dos CCQs (final da década de 1970 - início da década de 80); (ii) a inovação tecnológica e organizacional (1984 - 1990); e (iii) a modernização sistêmica (a partir de 1990).

A primeira etapa refere-se ao ingresso restrito de “propostas inovadoras”, particularmente com a utilização dos círculos de controle de qualidade - CCQs. Essa inovação incipiente se deu fundamentalmente sobre a base tecnológica anterior, ou seja, sem a utilização significativa de automação de base microeletrônica. Portanto, a indústria buscou implementar novas formas de gestão da força de trabalho sem alterar o padrão tecnológico instalado. A modernização começou a tomar feições conservadoras, autoritárias, tão comuns às fábricas, à cultura, à política brasileira.

³⁸ Id., MATTOSO, 1995. p. 138

³⁹ Seria necessário, avaliar se os dois mandatos de Lula da Silva teriam alterado, de maneira consistente, tal direção. Esta avaliação, contudo, fugiria aos limites do presente texto. De qualquer forma, *grosso modo*, poderíamos dizer que se o ritmo se alterou, a direção insiste.

⁴⁰ LEITE, Márcia (1994). Reestruturação produtiva, novas tecnologias e novas formas de gestão da mão-de-obra. In: OLIVEIRA, C.A.; MATTOSO, J.; SIQUEIRA NETO, J.F.; POCHMANN, M.A; OLIVEIRA, M.A.; (orgs.). *O mundo do trabalho: Crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta.

A segunda etapa - *inovação tecnológica e organizacional* - iniciada em 1984-85, se dá no interior de uma retomada econômica, a partir da profunda recessão dos anos 80. Tal etapa é caracterizada, diferentemente da anterior, por uma rápida difusão dos equipamentos de base microeletrônica. Embora tenham existido experiências de inovação organizacional do trabalho industrial, a ênfase realmente se deu na implantação da nova base tecnológica⁴¹. Nesse período foi, mais uma vez, identificada uma *brasilianização* das técnicas japonesas, refletida na dificuldade empresarial de modificar suas políticas de gestão da força de trabalho.

Finalmente, o terceiro período - a *modernização sistêmica* - tem início sob a égide de dois fatores. O primeiro é o aprofundamento da crise econômica, com a brutal concentração de renda e a conseqüente diminuição do mercado interno. O segundo constitui-se na política de abertura à economia externa - globalização - promovida pelo governo Collor de Mello e aprofundada por Fernando Henrique Cardoso.

O período da *modernização sistêmica*, embora ainda incipiente, parece se delinear enquanto um período de real reestruturação produtiva, ou seja, de adoção de estratégias de caráter mais global. A modernização sistêmica se caracterizaria, portanto, pela implantação articulada de novas tecnologias e novas formas de gestão da força de trabalho em todo âmbito da empresa.

Leite⁴² aponta ainda algumas outras importantes características

⁴¹ Percebe-se, claramente, como as novas concepções de trabalho-produção precedem a sua real implantação. Foi assim com o fordismo e também com o "pós-fordismo". O agente introdutor das novas técnicas foi o mesmo do fordismo: as montadoras de automóveis (cf. Vargas, 1985:179; e Leite, 1994b:567).

⁴² Id., LEITE, 1994. p. 574

dessa nova etapa da reestruturação industrial; dentre elas, a “focalização da produção”. O processo de focalização caracteriza-se pela concentração/especialização da empresa na produção dos itens mais sofisticados (com maior valor agregado, ou em íntima relação com os fins da empresa), e pela subcontratação de outras empresas (terceiros) para efetuar as demais tarefas da produção ou do campo dos serviços. É o também chamado processo de terceirização da produção. Assim, a focalização implica na diminuição das unidades produtivas, na especialização das tarefas, no gerenciamento mais preciso, e na diminuição e precarização do emprego.

A transição do *padrão de acumulação fordista* para o *padrão de acumulação flexível* pode ser observado em todos os setores da economia capitalista. Um setor em particular que nos desperta interesse é o chamado *Economia da Cultura* ou *Economia Criativa*. Apesar da associação da cultura à economia ser relativamente recente, esse setor desde meados do século XX já era apontado como dos mais promissores mercados do século XXI. Utilizando o termo “sociedade do espetáculo”, o pensador francês Guy DEBORD⁴³, no final da década de 1960, já anunciava que

*A cultura tornada integralmente mercadoria deve também se tornar a mercadoria vedete da sociedade espetacular. [...] A cultura deve desempenhar na segunda metade do século XX o papel motor no desenvolvimento da economia, equivalente ao do automóvel na primeira metade e ao das ferrovias na segunda metade do século XIX.*⁴⁴

⁴³ DEBORD, Guy (1997). *A sociedade do espetáculo*. Rio de Janeiro: Contraponto.

⁴⁴ DEBORD, Guy (1997). *A sociedade do espetáculo*. Rio de Janeiro: Contraponto. p. 127

Ao analisar as transformações ocorridas na indústria fonográfica no Brasil, pudemos observar as intensas transformações ocorridas tanto em seu processo de trabalho como em sua relação de trabalho, passando de um processo de produção vertical, *fordista*, para um processo de produção horizontal, *flexível*. Da mesma forma as relações de trabalho sofreram profundas transformações.

PARTE II – SOBRE ECONOMIA E CULTURA NO CAPITALISMO

II.1. ECONOMIA E CULTURA

No Brasil, os estudos sobre a Economia da Cultura ou Economia Criativa, apesar de ainda recentes, já apresentam dados que comprovam que dos setores da economia mais promissores estão aqueles ligados à cultura e ao lazer. O relatório produzido pela Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura (UNESCO), publicado em 2003, indica essa tendência e orienta países como o Brasil a investir na área. A orientação da Unesco, presente no documento, é a de *definir o campo de abrangência do setor cultural e levantar dados com o objetivo de desenvolver políticas culturais "como chave da estratégia de desenvolvimento*.⁴⁵

Os estudos já existentes confirmam essa perspectiva indicando que a economia da cultura representa, hoje, no Brasil, cerca de 1% do PIB e que "é, dos mercados emergentes, um dos apontados como

⁴⁵ UNITED NATIONS EDUCATIONAL, SCIENTIFIC AND CULTURAL ORGANIZATION – UNESCO (2003). *Políticas culturais para o desenvolvimento: uma base de dados para a cultura*. Brasília: UNESCO Brasil. p. 14.

dos mais importantes e promissores do início do século XXI⁴⁶. O Governo Lula da Silva aderiu ao projeto da Unesco e, inicialmente através de seu ministro da cultura Gilberto Gil, criou mecanismos legais para incentivar o investimento por parte do governo e da iniciativa privada nos setores culturais. Segundo o ex-ministro Gilberto Gil

Atualmente, de acordo com dados da Conferência das Nações Unidas para a Educação, Ciência e Cultura (Unesco), 8% da riqueza gerada em todo o mundo têm origem na economia criativa. Outro estudo das Nações Unidas revela que a movimentação financeira de produtos e serviços culturais atinge cerca de US\$ 1,3 trilhão em todo o mundo, com expectativa de crescimento médio à taxa de 10% ao ano⁴⁷.

Em pesquisa realizada pelo IBGE, publicada em 2006, foi identificado que, em 2003, havia 290 mil empresas culturais no Brasil movimentando “uma receita líquida de R\$ 156 bilhões⁴⁸, e que a cultura seria o quarto item de consumo das famílias. Esse mesmo estudo identificou que, em relação ao total das pessoas ocupadas no Brasil, *as atividades vinculadas à cultura [...] apresentou um percentual de 4,5%, em 2004, gerando uma estimativa que ultrapassa os 3,7 milhões de trabalhadores neste setor.*⁴⁹

⁴⁶ Texto produzido e apresentado por Heloísa Buarque de Hollanda no ciclo “Encontros sobre a economia da cultura”, evento promovido pelo governo do Estado do Rio de Janeiro em 2001, publicado em 2002. BUARQUE DE HOLLANDA, Heloísa (2002). Considerações sobre o conceito de cultura. In: *Economia da cultura: a força da indústria cultural no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Faperj e Coppe/UFRJ, p. 31.

⁴⁷ Matéria encontrada em www.cultura.gov.br/noticias/na_midia, consultada em 27 de novembro de 2006.

⁴⁸ Encontrado em www.cultura.gov.br/noticias/noticias_do_minc, consultada em 16 de agosto de 2007.

⁴⁹ INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE (2006). *Sistema de informações e indicadores culturais 2003*. Rio de Janeiro: IBGE. p. 99

Nesse mesmo sentido, em documento disponível no *site* do Ministério da Cultura, Paula Porta, coordenadora do Programa de Desenvolvimento da Economia da Cultura (Prodec), afirma que “a participação da cultura nas atividades econômicas do país já é bastante expressiva, como mostram os números que começam a ser sistematicamente coletados pelo IBGE” e que “atuam no país 320 mil empresas voltadas à produção cultural, que geram 1,6 milhão de empregos formais. Ou seja, as empresas da cultura representam 5,7% do total de empresas no país e são responsáveis por 4% dos postos de trabalho”⁵⁰.

Não obstante os estudos a cerca da Economia da Cultura terem se tornado referência para a compreensão da produção cultural como uma forma de desenvolvimento econômico, em especial para as políticas públicas brasileiras, a questão do trabalho ainda é pouco estudada e compreendida.

Ao analisar os dados produzidos por documentos como os citados acima, se nota que não há qualquer menção ao trabalho informal. Liliana Sousa e Silva e Lúcia Maciel Barbosa de Oliveira, pesquisadoras do Observatório Itaú Cultural, também identificam essa tendência. Referindo-se ao relatório do IBGE⁵¹, observaram que

É importante registrar que, em um país como o Brasil, onde prevalecem as relações informais de trabalho, esse recorte com base nas empresas formalmente cadastradas no banco de dados do IBGE fica limitado, diante da quantidade de pessoas

⁵⁰ PORTA, Paula. *Economia da cultura: um setor estratégico para o país*. Em: <<http://www.cultura.gov.br/site/wp-content/uploads/2008/04/texto-sobre-o-prodec-paula-porta.pdf>>. Acesso em: 10 de janeiro de 2011.

⁵¹ Id., INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE, 2006.

*que deve, de fato, se ocupar de atividades culturais (especialmente daquelas que podem ser caracterizadas mais propriamente como culturais, como as atividades artísticas e de produção cultural).*⁵²

No Brasil, apesar de pouco comuns, já foram desenvolvidos e publicados estudos sobre as relações de trabalho do músico⁵³. Tais pesquisas demonstram as precárias condições de trabalho no setor, em especial daquele que está na base da cadeia produtiva. Em estudo sobre os processos e as relações de trabalho do músico nas casas de shows da Lapa carioca, região localizada no centro da cidade do Rio de Janeiro e onde vem prosperando uma vasta cadeia produtiva que envolve serviço de bar e música ao vivo, foi possível constatar que em todas as formas de relação de trabalho encontradas, sendo elas legalizadas ou não, a exploração da força de trabalho do músico se perpetua. O regime econômico capitalista dita as regras de forma a assegurar e ampliar a margem de lucro daquele que detém os meios de produção. Assim como em todas as relações de trabalho sob o regime econômico capitalista, a exploração da força de trabalho se dá através de mecanismos criados pelos empregadores que, ao possuírem os meios de produção, detêm o controle da produção, da determinação do preço pago pela força de trabalho e da forma de pagamento, entre outros. Por trás dos jargões que pregam a democratização do acesso à cultura e o apoio à diversidade cultural tem-se, na realidade, um processo de transformação de manifestações culturais em mercadoria, o que

⁵² SOUZA SILVA, Lílana; BARBOSA DE OLIVEIRA, Lúcia Maciel (mai./ago. 2007). In: *Revista Observatório Itaú Cultural*, n. 2, São Paulo, SP: Itaú Cultural, p. 24.

⁵³ Entre eles podemos citar os trabalhos de Coli (2006) e Requião (2010).

torna o trabalho do músico um trabalho produtivo ao capital. A pesquisa revelou que nesta próspera cadeia produtiva da música a relação de trabalho mais frequente é a informal, temporária e com duplas ou triplas jornadas de trabalho.

Paula Porta diz que os três polos mais dinâmicos da economia da cultura no Brasil são: a música (produtos e espetáculos), o audiovisual (em especial conteúdo de TV, animação, conteúdo de internet e jogos eletrônicos), e as festas e expressões populares (onde se destacam o carnaval, o São João, a capoeira e o artesanato). Assim como no caso dos espetáculos musicais da Lapa, e também um eixo importante da economia da cultura carioca de acordo com a coordenadora do Proec, vale mencionar o caso do carnaval.

LESSA e AGUINAGA⁵⁴ informam que o processo de profissionalização e comercialização do carnaval é visível a partir da década de 1960. Institui-se o trabalho remunerado, inclusive o do carnavalesco - artista plástico que concebe o espetáculo. Figuras-chave para o sucesso do desfile, como o mestre (diretor de bateria), o puxador do samba, o casal de mestre-sala e porta-bandeira passam a ter um alto valor de mercado, sendo seu passe vendido em alguns casos como o dos craques do mundo do futebol.⁵⁵ PRESTES FILHO informa dados do carnaval de 2001, festa que movimentou R\$ 1,5

⁵⁴ LESSA, Carlos; AGUINAGA, Ronaldo (2002). O carnaval carioca: uma reestimativa do emprego e renda relacionados ao espetáculo. In: SÁ, Fábio. *EARP, Pão e Circo: fronteiras e perspectivas da economia do entretenimento*. Rio de Janeiro: Palavra e Imagem, pp.143-163.

⁵⁵ Id., LESSA, 2002. pp.143-163.

*bilhão, dos quais R\$ 60 milhões em gastos ligados diretamente a atividades essencialmente carnavalescas.*⁵⁶

Os dados que revelam o sucesso econômico da cadeia produtiva do carnaval, por outro lado escondem o crescente processo de precarização dos produtores diretos da “maior festa popular do planeta”. Isso é o que nos mostra a pesquisa de Pedro Quaresma de ARAÚJO. Em seu estudo sobre as relações de trabalho nas escolas de samba o autor conclui que

*De um lado, os lucros perfeitamente integrados globalmente ao dinamismo das grandes agências de turismo e de comunicação nacionais e internacionais. Do outro, o contingente populacional encontrando brechas de sobrevivência dentro do sistema de produção e realização econômica do desfile, oferecendo sua mão-de-obra temporária e precariamente nas mais variadas ocupações no barracão ou nas próprias cercanias da passarela, como é o caso dos inúmeros ambulantes, que trabalham no Sambódromo nos dias de desfile.*⁵⁷

De forma semelhante ao que se vê acontecer na Lapa, temos a apropriação capitalista de manifestações artísticas e a emergência de uma cadeia produtiva altamente lucrativa em contraste com a informalidade, com a precariedade das relações de trabalho e com as

⁵⁶ PRESTES FILHO, Luiz Carlos (2002). Cultura e economia: a articulação necessária entre indústria e poder público. In: *Economia da cultura: a força da indústria cultural no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Faperj e Coppe/UFRJ, p. 14

⁵⁷ QUARESMA DE ARAÚJO, Pedro (2002). Escolas de samba e relações de trabalho: entre a passarela e o barracão. In: SÁ, Fábio. *EARP. Pão e circo: fronteiras e perspectivas da economia do entretenimento*. Rio de Janeiro: Palavra e Imagem, p. 188. Em estudo mais recente, Máslova Valença também observa as relações de trabalho no universo dos barracões das escolas de samba constatando a preponderância de baixos salários e a “precariedade no que se refere aos direitos trabalhistas” (2006, p.13). Artigo encontrado em <http://www.anped.org.br/reunioes/29ra/trabalhos/trabalho/GT09-2127--Int.pdf> consultado em 21 de janeiro de 2011.

baixas remunerações. Os proprietários dos meios de produção ditam as regras para a contratação dos trabalhadores assim como as formas de se calcular o preço a ser pago pela força de trabalho.

Sobre a escassez de pesquisas que se debrucem sobre a temática das relações de trabalho na área da arte e da cultura, podemos especular que se deve ao fato da atividade artística em geral, e musical em particular, não ser vista como um trabalho. Um trabalho comum, que segue todas as normas e orientações do mercado. Alguns autores como TOLILA⁵⁸ creditam este fato a certo constrangimento de se relacionar a cultura ao desenvolvimento econômico. O autor diz que os serviços e artefatos artísticos estiveram por muito tempo relacionados ao luxo, categoria essa que seria “pouco econômica”⁵⁹.

Através dos estudos mencionados, podemos constatar a associação que se faz do trabalho artístico com o lazer. Lazer de quem usufrui e, principalmente, segundo essa visão, de quem produz. O músico e compositor Roberto MENESCAL nos conta essa mesma história quando relata uma conversa onde conta ao seu pai que escolhera a profissão de músico. *Falei com meu pai que quase teve uma coisa ao me ouvir, mas me perguntou: ‘Mas como é ser músico?’ Eu também não sabia como era ser músico. Ele insistiu: ‘vai viver de quê?’, e eu: ‘De música, ora’.*⁶⁰

⁵⁸ TOLILA, Paul (2007). *Cultura e economia: problemas, hipóteses, pistas*. São Paulo: Iluminuras: Itaú Cultural.

⁵⁹ “Ora, o luxo, para os economistas clássicos, nada tem de ‘funcional’, ele pertence à esfera do capricho, de um desejo individual fora da norma e pouco preocupado com a verdadeira produção de riquezas, ele constitui uma ‘derivação’ não desejável do capital, investido ‘improdutivamente’ em fantasmas” (TOLILA, 2007, p.26).

⁶⁰ Id., MENESCAL, 2002. p. 13



A associação ao lazer e ao ócio, a uma atividade não produtiva ou que não gera renda, vem reforçar a dissociação que se faz da atividade musical como trabalho. Da mesma forma, atribuir o resultado da atividade artística a uma inspiração divina, a um talento individual ou a um dom, é o mesmo que ocultar todo o processo de trabalho realizado, desde o aprendizado até o momento em que é consumido pelo público. Nesse sentido, o momento da apresentação musical, por exemplo, tende a ser visto não como o resultado de um processo de trabalho, como se para a sua execução não fosse necessário nenhum esforço laboral anterior. Nesse sentido Fischer (s.d.) nos lembra o filósofo Platão que diz:

Pois os poetas épicos, os bons poetas épicos, tiram a excelência deles não da arte, mas da inspiração, do fato de serem possuídos pela inspiração e poderem, assim, produzir esses admiráveis poemas. Isso ocorre, igualmente, com os poetas líricos: tal como o ínclito Coribantes, que não está de posse dos seus sentidos quando dança, também os poetas líricos não o estão quando fazem seus admiráveis poemas. Quando realizam a harmonia e o ritmo é que estão tomados pelo transporte báquico e tão possuídos como as bacantes, quando estas bebem leite e mel nos rios, coisa que não fazem no momento em que estão de posse dos seus sentidos.⁶¹

Essa ideia fetichiza a imagem do artista como um ser com capacidades extraordinárias, tornando-o "sobre-humano".

Um cantor em condições precárias, sem dinheiro e sem emprego, considera-se ainda um cantor, um "artista", e assim

⁶¹ PLATÃO apud FISCHER, Ernst (s.d.). *A necessidade da arte*. São Paulo: Círculo do Livro. p. 50

*continua sendo venerado pelo "público", através de uma imagem criada socialmente e reforçada pelos meios de comunicação, ou seja, ainda goza do prestígio que lhe foi conferido por aquilo que representa.*⁶²

Segundo Coli, essa ideia fetichizada do trabalho artístico é o que facilitaria uma relação de trabalho informal e precária. A autora diz que *nesse contexto particular de mercado de trabalho, a 'amizade', o 'sacrifício' e o 'interesse' são poderosas armas dos empresários e do próprio capital, no sentido de obter o máximo de usufruto da força de trabalho do músico.*⁶³

Como entender então a parceria entre prosperidade econômica e condições cada vez mais precárias de trabalho no setor da economia da cultura?

Segundo Paula PORTA⁶⁴, a economia da cultura

integra o que se convencionou chamar de Economia Nova, dado que seu modo de produção e de circulação de bens e serviços é altamente impactado pelas novas tecnologias, é baseado em criação e não se amolda aos paradigmas da economia industrial clássica. O modelo da Economia da Cultura tende a ter a inovação e a adaptação às mudanças como aspectos a considerar em primeiro plano. Nesses setores a capacidade criativa tem mais peso que o porte do capital. As novas tecnologias, sobretudo a digital, criaram novos produtos, novas

⁶² COLI, Juliana (2006). Vissi D'Arte por amor a uma profissão: um estudo sobre a profissão do cantor no teatro lírico. São Paulo: Annablume. p. 157

⁶³ Id., COLI, 2006. p. 101

⁶⁴ PORTA, Paula. *Economia da cultura: um setor estratégico para o país*. Em: <<http://www.cultura.gov.br/site/wp-content/uploads/2008/04/texto-sobre-o-prodec-paula-porta.pdf>>. Acesso em: 10 de janeiro de 2011.

formas de produzir, de divulgar, de distribuir e de consumir, conseqüentemente, criaram novos modelos de negócio e novas formas de competição por mercados.

Pelos motivos acima apresentados, os processos de produção da cultura não só vêm correspondendo ao atual modelo flexível de produção como também é um campo ideal para a acumulação do capital baseada em um processo produtivo fragmentado, baseado em um processo horizontal de produção, com mercadorias produzidas em pequenos lotes, com uma intensa *aceleração do ritmo da inovação do produto, ao lado da exploração de nichos de mercado altamente especializados e de pequena escala.*⁶⁵

Além disso, é favorável à economia da cultura o desenvolvimento de inovações tecnológicas propiciando novos meios de distribuição, divulgação e novas formas de consumo. O ex-ministro Gilberto Gil e a coordenadora do Proec afirmam: *A tecnologia digital criou novas formas de produzir, distribuir e consumir cultura e, com elas, surgem novos modelos de negócio e de competição por mercados, nos quais a capacidade criativa ganha peso em relação ao porte do capital.*⁶⁶ No caso do Brasil, esse desenvolvimento parece mais favorável ainda, pela grande diversidade de produtos culturais existentes no país.

O Brasil tem evidente vocação para tornar a economia da cultura um vetor de desenvolvimento qualificado, em razão de nossa diversidade e alta capacidade criativa. Temos importantes diferenciais competitivos, como a excelência dos

⁶⁵ Id., HARVEY, 1992. p. 148

⁶⁶ GIL, Gilberto; PORTA, Paula. *Economia da Cultura*. Em: <<http://www.cultura.gov.br/site/2008/02/03/economia-da-cultura-2/>>. Acesso em: 11 de janeiro de 2011.

*produtos, a disponibilidade de profissionais de alto nível e a facilidade de absorção de tecnologias*⁶⁷.

Se o processo de produção mudou, da mesma forma as relações de trabalho foram se conformando ao novo modelo flexível de acumulação do capital. Harvey diz que os contratos tornaram-se mais flexíveis com a *redução do emprego regular em favor do crescente uso do trabalho em tempo parcial, temporário ou subcontratado*.⁶⁸ ANTUNES sintetiza:

*O padrão de acumulação flexível se fundamenta num padrão produtivo organizacional e tecnologicamente avançado, resultado da introdução de técnicas de gestão da força de trabalho próprias da fase informacional, bem como da introdução ampliada dos computadores no processo produtivo e de serviços. Desenvolve-se em uma estrutura produtiva mais flexível, recorrendo frequentemente à desconcentração produtiva, às empresas terceirizadas etc. [...] O 'trabalho polivalente', 'multifuncional', 'qualificado', combinado com uma estrutura mais horizontal e integrada entre diversas empresas, inclusive nas empresas terceirizadas, tem como finalidade a redução do tempo de trabalho. [...] Trata-se de um processo de organização do trabalho cuja finalidade essencial, real, é a intensificação das condições de exploração da força de trabalho.*⁶⁹

⁶⁷ Id. GIL.

⁶⁸ Id., HARVEY, 1992. p. 143

⁶⁹ ANTUNES, Ricardo (1999). Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho. São Paulo: Boitempo, 1999. pp. 52-53

Nesse sentido, MENGER diz que o trabalho do músico seria o precursor das relações flexíveis de trabalho característica da atual fase de acumulação flexível. Para o autor

Nas representações atuais, o artista é quase uma encarnação possível do trabalhador do futuro, com a figura do profissional inventivo, móvel, indócil às hierarquias, intrinsecamente fundamentado, tomados numa economia do incerto e mais expostos aos riscos de concorrência interindividual e às novas inseguranças das trajetórias profissionais.⁷⁰

Dessa forma entendemos que a aparente contradição entre um setor da economia que se apresenta próspero e condições precárias de trabalho nada mais é do que a expressão da atual fase de acumulação flexível, onde o capital busca superar os esgotamento do anterior processo de produção Taylorista/fordista em sua busca contínua de valorização e acumulação do capital.

II.2. REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E NOVAS RELAÇÕES DE TRABALHO: O CASO DA INDÚSTRIA FONOGRÁFICA BRASILEIRA

Grosso modo, foram pelo menos quatro os grandes marcos que contribuíram para o processo histórico onde se deu o desenvolvimento de um mercado para a música. Eles são: 1) a invenção da escrita musical e o desenvolvimento da leitura e da literatura musicais; 2) a conquista da impressão musical e o estabelecimento de um mercado editorial para a música; 3) o

⁷⁰ MENGER, Pierre-Michel (2005). *O retrato do artista enquanto trabalhador: metamorfoses do capitalismo*. Lisboa: Roma Editora. p. 45

advento da gravação; 4) a música digital. Como consequência desse processo, o trabalho com a arte tornou-se um trabalho profissional e o produto do trabalho do artista uma mercadoria. Assim como os processos de produção e consumo foram se transformando, as relações de trabalho também ganham novas formas, sempre no sentido de favorecer o acúmulo de capital por parte daqueles que detêm os meios de produção.

No Brasil, o mercado para a compra e venda de música teve início no século XIX quando foram impressas as primeiras edições musicais.⁷¹ Porém, foi com o surgimento das técnicas de gravação que se deu o desenvolvimento e a ampliação do mercado da música. O novo formato da obra musical – o disco – implicou em uma série de mudanças na produção da música como mercadoria. O desenvolvimento da indústria fonográfica, que teve início nos primeiros anos do século XX, representou a efetiva expansão e consolidação de um mercado para a música no Brasil.

O nascimento do que viria a se tornar a indústria fonográfica brasileira é creditado a Frederico Figner (natural da antiga Tchecoslováquia), quando introduz as chamadas *máquinas falantes* no Brasil, criadas pelo eletricitista americano Thomas Edison, em 1878⁷².

⁷¹ NEVES LEME, Mônica (2006). E “saíram à luz” as novas coleções de polcas, modinhas, lundus, etc.: música popular e impressão musical no Rio de Janeiro (1820-1920). (Tese de Doutorado). Niterói: UFF.

⁷² Tinhorão (1981) diz que os fonógrafos criados por Edison tinham como intuito inicial serem “úteis aos empresários para ditar cartas comerciais e às crianças para aprenderem a ler” (p.14), daí o fonógrafo ser chamado de *máquina falante*. Franceschi (2002) diz que antes de Figner, em 1878, já havia sido realizada uma “demonstração experimental do fonógrafo numa das Conferências da Glória, no Rio de Janeiro” (p.18).

Em 1900, Figner fundou a Casa Edison, onde comercializava fonógrafos, gramofones, cilindros, discos importados e fonogramas gravados por ele próprio⁷³. A fundação da Casa Edison é considerada um marco, pois,

*A partir de então, começou a formar-se um mercado de música gravada no país, por meio do qual era veiculada, por quase todo o território nacional, uma gama de gêneros populares urbanos que se constituíram, especialmente no Rio de Janeiro, em fins do século XIX e início do século XX.*⁷⁴

Segundo a bibliografia existente sobre o assunto, o primeiro disco gravado no Brasil data de 1902, com a música "Isto é bom" do compositor Xisto Bahia, gravada por Baiano (Manoel Pedro dos Santos). Porém, não havia ainda em terras brasileiras a possibilidade de fabricação dos discos propriamente ditos.

*Em janeiro de 1902, [...] numa primeira série, mais de 200 ceras foram processadas por Hagen, técnico gravador da Zonophone; numa segunda, em abril/maio, pouco mais de 500 por Pacoast, outro técnico de gravação, também da Zonophone, que se constituiu na primeira remessa mandada por Figner para fabricação de discos na Alemanha.*⁷⁵

Naquele momento o mercado para o comércio de disco já se mostrava promissor. Segundo depoimento do próprio Figner, em 1911 foram vendidos 840 mil discos com um lucro líquido de 700 contos. Segundo Franceschi, *provavelmente este fato [o crescimento*

⁷³ ZAN, José Roberto (2001). Música popular brasileira, indústria cultural e identidade. In *EccoS Revista Científica*. São Paulo: UNINOVE, p.107.

⁷⁴ Id., ZAN, 2001, p.107

⁷⁵ FRANCESCHI, Humberto M. (2002), *A Casa Edison e seu tempo*. Rio de Janeiro: Sarapuí. p. 195

do mercado] justificou ao grupo Lindstron a montagem da fábrica no Rio de Janeiro que se chamaria Odeon.⁷⁶ Assim, a instalação da fábrica Odeon ocorreu, em 1913, antes mesmo de se iniciar o processo mais geral de industrialização no Brasil, o que só veio a ocorrer na década de 1930. *Executado por Frederico Figner com projeto de instalação vindo da Alemanha, era uma realidade inédita. A fábrica, prevista para a produção de 1.500.000 discos por ano, podia ser considerada de grande porte para a época*⁷⁷.

Como conseqüência do surgimento das gravações o mercado de trabalho para o músico popular se amplia e uma nova forma de mercadoria musical entra em cena: o disco. TINHORÃO⁷⁸ indica a profissionalização de cantores (solistas ou dos coros)⁷⁹, a participação mais ampla de instrumentistas (de orquestras, bandas e conjuntos em geral), o surgimento de figuras novas (o maestro-arranjador e o diretor artístico), e o aparecimento de fábricas que exigiam capital, técnica e matéria-prima.

Além disso, em função das técnicas de gravação que foram se desenvolvendo, houve a necessidade de adaptação da produção artística aos meios mecânicos e posteriormente eletrônicos⁸⁰. A

⁷⁶ Id., FRANCESCHI, 2002. p. 196

⁷⁷ Bis Id., FRANCESCHI, 2002. p. 198. E, também, Bis id., FRANCESCHI, 2002. p. 203, *A Fábrica Odeon era composta por onze departamentos e tinha auto-suficiência industrial. Com uma equipe de 150 operários, operava com trinta prensas manuais de precisão capazes de produzir 125.000 discos por mês. Para um dia de trabalho, previam-se serem feitos, em média, 4.166 discos, o que daria 13 discos por hora de prensa, numa jornada de 12 horas, com um disco a cada quatro minutos.*

⁷⁸ RAMOS TINHORÃO, José (1998). *História social da música popular brasileira*. São Paulo: Ed. 34.

⁷⁹ Na verdade não seria uma profissionalização, mas sim uma intensificação e ampliação do trabalho.

⁸⁰ Franceschi (2002, p.221) contabiliza cinco gravadoras existentes no Rio de Janeiro no período das gravações mecânicas: a Casa Edison, a Casa Faulhaber, a Grand Record Brazil, a Fábrica Popular e a Columbia.

interpretação dos cantores e a instrumentação das músicas também foram influenciadas pelas condições técnicas de gravação. Assim,

*A partir das suas relações com a indústria fonográfica nascente e com o público de música popular, o artista começava a adquirir certas habilidades para reconhecer as regras do mercado musical em formação e orientar suas práticas de artista [...], e o compositor popular desenvolve habilidades para produzir canções com letras concisas, andamento dinâmico e melodias simples capazes de serem memorizados com facilidade pelo público ouvinte.*⁸¹

Bem diferente do que ocorre nos dias de hoje, nos primórdios da indústria fonográfica as relações de trabalho eram mais simples, e a questão do direito autoral menos complexa: *só se gravava música cujo direito havia sido comprado ou doado, o que muitas vezes ocorria.*⁸² Bruno FERREIRA GOMES⁸³ conta, por exemplo, que por volta da década de 1930, o compositor Wilson Batista, ao chegar ao Rio de Janeiro, “vendia tudo o que fazia”. Seu cliente era o “famoso” Mister Evans, gravadora da RCA Victor.

O direito autoral, restrito ao comércio das edições musicais e das gravações em disco, simplificava bastante a relação entre o autor e os empresários/comerciantes.

Desde o início da industrialização do processo sonoro, o pagamento do direito de autor, segundo critério estabelecido, valia \$100, \$200 ou \$300 (trezentos réis) por face do disco.

⁸¹ Id., ZAN, 2001, pp.108-109. Para maiores detalhes ver a dissertação de Eduardo Vicente “A música popular e as novas tecnologias de produção musical” (1996).

⁸² Id., FRANCESCHI, 2002. p. 221

⁸³ FERREIRA GOMES, Bruno (1985). *Wilson Batista e sua época*. Rio de Janeiro: FUNARTE.

[...] Esse era o critério médio. Em alguns casos, eram pagos até \$500 por face. A partir de 1920, passaram a ser fornecidos blocos contendo selos. O autor os destacava, colava na etiqueta da face do disco onde se encontrava sua composição, e os assinava. A quantidade de selos no bloco correspondia ao número de cópias da primeira prensagem. Valendo-se dessas duas maneiras, os problemas com direitos autorais eram normalmente resolvidos com simplicidade.⁸⁴

Mas, desde que se tornou uma mercadoria, os direitos intelectuais sobre a obra nem sempre foram respeitados e somente em 1891, a Constituição Federal Brasileira inclui pela primeira vez a questão do direito autoral em suas cláusulas.⁸⁵ Franceschi diz que do final do século XIX até o ano em que foi fundada a Sociedade Brasileira de Autores Teatrais (SBAT), em 1917, não se sabe ao certo como se dava o recolhimento de direitos autorais.⁸⁶

Com o advento do rádio, do cinema e, posteriormente, da televisão, essa relação ficou bem mais complexa.

O disco tornou-se matéria-prima para o preenchimento do tempo vago nas transmissões radiofônicas. Esse tempo estava claramente dividido em dois períodos: o da noite, destinado a apresentações ao vivo de cantores e músicos; e o do dia, preenchido por transmissão de música gravada. Era um novo meio de comércio e os intérpretes, então denominados criadores, passaram a ter presença significativa. A partir dessa

⁸⁴ Id., FRANCESCHI, 2002. p. 221

⁸⁵ PRESTES FILHO, Luiz Carlos et alli (2004). *Cadeia produtiva da economia da música*. Rio de Janeiro: Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro. p. 126

⁸⁶ Id., FRANCESCHI, 2002. p. 222

*época, o direito autoral passou a ser pago, não apenas pelos discos vendidos, mas também, pelo número de vezes que a gravação era transmitida pelo rádio ou por qualquer outro veículo.*⁸⁷

Se de um lado tem-se um processo de trabalho cada vez mais complexo, resultando em relações de trabalho também mais complexas, por outro o mercado de trabalho se amplia e o músico passa a contar com um leque maior de oportunidades de trabalho, através tanto do desenvolvimento da indústria do disco como dos meios de divulgação e reprodução sonora.

Na passagem dos anos 1980 para os anos 1990, a estrutura da grande indústria, baseada na produção vertical, isto é, na capacidade de cumprir todas as etapas de produção, dá lugar à produção horizontal, onde se dá a terceirização de diversas dessas etapas.

Seguindo padrões de produção *fordista* e se valendo das inovações tecnológicas que vão surgindo (não só de gravação e reprodução como também os meios de difusão como o cinema, rádio e posteriormente a televisão), a consolidação da indústria fonográfica brasileira para a produção em massa se deu a partir da década de 1970, exatamente no momento de transição, nos países centrais, do *fordismo* para a acumulação flexível. A partir da década de 1980, e consolidando-se na década seguinte, uma reestruturação da indústria fonográfica se desenvolve, adequando o sistema de produção fonográfico brasileiro aos sistemas globais de produção baseado no regime de acumulação flexível.

⁸⁷ Id., FRANCESCHI, 2002. p. 225

VICENTE⁸⁸ constata que os anos 1960 e 1970 foram de fundamental importância para a cristalização dos padrões de consumo e para a organização de toda a indústria fonográfica no país. Foi um período de “extraordinário crescimento do mercado” e *aproximação de alguns dos padrões internacionalmente dominantes, sendo o principal deles o da preponderância da empresa transnacional sobre a nacional e do conglomerado sobre a de orientação única.*⁸⁹ O autor indica duas das maiores e mais tradicionais empresas fonográficas brasileiras de orientação única absorvidas pelo capital estrangeiro: a Copacabana e a Continental⁹⁰, ambas fundadas na segunda metade da década de 1940.

Ao final dos anos 1990, o número de grandes gravadoras que controlam o mercado mundial era de apenas cinco empresas, sendo que quatro delas se associaram “a gigantescos conglomerados de comunicação.”⁹¹ Nos anos 2000 esse número foi reduzido para quatro com a incorporação da BMG pela Sony Music. Essas empresas juntas representam 70% do mercado mundial.⁹² Para Harvey, o que ocorreu com a indústria do entretenimento foi expressão de toda uma *completa reorganização do sistema financeiro global e a emergência de poderes imensamente ampliados de coordenação financeira.*⁹³

⁸⁸ VICENTE, Eduardo (2002). Música e disco no Brasil: a trajetória da indústria nas décadas de 80 e 90. (Tese de Doutorado). São Paulo: USP.

⁸⁹ Id., VICENTE, 2002. p. 85

⁹⁰ Bis Id., VICENTE, 2002. p. 2

⁹¹ Id., VICENTE, 2002. p. 18

⁹² LORENA PINTO, Gustavo (2006). A economia da música. In: KAMEL, José Augusto Nogueira (org.). *Engenharia do entretenimento: meu vício, minha virtude*. Rio de Janeiro: E-papers, pp.218-228.

⁹³ Id., HARVEY, 1992. p. 152

Lembrando Harvey, Vicente destaca os anos 1980 como um período onde se deu uma maior segmentação do mercado, com o surgimento e a sobrevivência de uma maior variedade de segmentos musicais. O surgimento de novos nomes populares como Sidney Magal (da gravadora Philips, em 1978), e outros como Perla (RCA, 1978), Lílian (RCA, 1978), Fábio Jr. (EMI, 1979), Joana (RCA, 1980), e Kátia (CBS, 1981) entre o final dos anos 1970 e o começo dos 1980 ilustram bem essa tendência. O mercado destinado ao público jovem também cresce rapidamente a partir do início dos anos 1980 com o surgimento de um movimento do *rock* nacional denominado *Brock*, com grande sucesso de vendagem. Em relação ao público infantil, que desde o final da década de 1960 vinha crescendo em virtude das trilhas de programas televisivos como *Topo Gigio* (Philips) e *Vila Sésamo* (Som Livre), uma nova fase, a partir de 1986, dominada de “apresentadoras femininas”⁹⁴ veio ajudar a ampliar as vendas. São os sistemas de produção flexível apontados por Harvey que aceleram o ritmo da inovação do produto e exploram *nichos de mercado altamente especializados e de pequena escala*.⁹⁵

Em relação à organização do processo produtivo da indústria fonográfica, Vicente diz que Othon Jambeiro, em pesquisa realizada na década de 1970, identifica nessa indústria uma divisão em quatro áreas: a artística, a técnica, a comercial e a industrial. Em sua análise sobre os processos de produção da indústria fonográfica nos anos 1980, Vicente encontra uma estrutura bem mais complexa, com o aparecimento de profissionais mais especializados, o desenvolvimento da área técnica e uma *maior integração entre os aspectos artísticos*,

⁹⁴ Id., VICENTE, 2002. p. 242-243

⁹⁵ Id., HARVEY, 1992. p. 148

*técnicos e comerciais do trabalho musical.*⁹⁶ Assim, a partir do final dos anos 1970 ganha maior importância o trabalho do produtor artístico, que é o mediador entre os aspectos artísticos e mercadológicos da produção fonográfica. São os produtores os responsáveis pelo surgimento de uma grande diversidade de artistas e segmentos musicais.

Neste período o trabalho do compositor também ganha destaque nos processos de produção musical, *não enquanto expressão pessoal, mas enquanto trabalho direcionado à eficiência comercial, ao perfil do intérprete.*⁹⁷ Esse é o caso, por exemplo, da dupla de compositores Michael Sullivan e Paulo Massadas, que em 1983 têm seu primeiro sucesso comercial com a música “Me dê motivo”, lançada no disco “O descobridor dos sete mares” do cantor Tim Maia, pela Polygram.

Outra figura destacada por Vicente nos processos de produção musical dos anos 1980 é a dos empresários, que

*Tendem a ganhar maior relevância não só pelos seus investimentos na promoção de seus contratados, mas também pela estrutura técnica e profissional que passa a fornecer a seus shows, incluindo modernos sistemas de som e iluminação.*⁹⁸

Ao analisar a cena musical da década de 1980, Vicente aponta para o investimento das grandes gravadoras em segmentos populares que têm como público alvo o mercado jovem urbano. Entre eles o “popular-romântico”, o “sertanejo”, a música infantil e o rock

⁹⁶ Id., VICENTE, 2002. p. 64

⁹⁷ Id., VICENTE, 2002. p. 101

⁹⁸ Id., VICENTE, 2002. p. 102

brasileiro. Esses segmentos valorizavam o chamado “artista de marketing”, que seria aquele que, ao contrário do “artista de catálogo”, têm um investimento mais baixo, e suas carreiras costumam ser de fácil ascensão, mas de pouca durabilidade.⁹⁹ Esses segmentos apresentavam uma grande diversidade de artistas que atingiram vendas significativas em um curto período, como foi o caso de Sidney Magal.

Segundo a lógica dos empresários, o mercado consumidor de produtos dos artistas de marketing deve financiar a permanência de artistas autênticos [...], não fabricados nas companhias, considerando o alto custo destes últimos e o retorno, a médio prazo, dos investimentos. Desta forma, a indústria gera, com velocidade e competência, grande quantidade de produtos que serão veiculados à exaustão e substituídos de acordo com o índice de venda alcançados.¹⁰⁰

Com o *artista de marketing*, o longo prazo da produção *fordista* foi substituído pelo curto prazo e pela efemeridade dos produtos, características dos processos de produção da acumulação flexível. Nesse sentido, Roberto Menescal diz que, quando produtor da Polygram (entre 1970 e 1985), mantinha um *cast* de artistas considerado por ele “ideal”, incluindo artistas na época “iniciantes” como os baianos (Caetano Veloso, Gal Costa, Gilberto Gil e Maria Bethânia), Chico Buarque e Elis Regina, o que só era possível por trabalhar também com artistas mais populares.

⁹⁹ TOSTA DIAS, Márcia (2000). Os donos da voz: indústria fonográfica e mundialização da cultura. São Paulo: Boitempo.

¹⁰⁰ Bis id. TOSTA DIAS, 2000. p. 90

Foi nesse período, quando a grande indústria fonográfica brasileira mantinha seu foco direcionado para segmentos específicos e pelo melhor acesso de músicos aos meios de produção tecnológicos, que a produção chamada de “independente” começa, de certa forma, a ganhar espaço¹⁰¹. Com as tecnologias digitais a divisão do trabalho na produção musical, expressa em etapa anterior pelas áreas técnicas e artísticas, agora perde seu contorno.

Esse processo iria se intensificar na década de 1990 impulsionados pelo processo de pulverização das grandes empresas fonográficas.

Se, na década de 1980, houve um crescimento da produção fonográfica brasileira, a década de 1990, que nos seus primeiros anos sofreria com o confisco promovido pelo Plano Collor, levou a indústria do disco a uma de suas maiores crises.

*Dos 76,8 milhões de unidades alcançadas em 1989 a produção caía, já no primeiro ano da década, para os 45,1 milhões, retomando assim ao seu patamar pré-Plano Cruzado. Em 1992 o recuo foi ainda mais dramático, com a produção caindo para apenas 32,1 milhões de unidades. Esse quadro trouxe várias conseqüências para a indústria.*¹⁰²

A estrutura de todo o mercado de trabalho, que passa a impor regimes e contratos de trabalho mais flexíveis, também foi observada por Vicente nos processos de produção fonográfico. Esse autor

¹⁰¹ O termo “independente” é controverso. Utilizado frequentemente para descrever as produções feitas independentemente das grandes gravadoras, está longe de ser um processo autônomo. Além de depender de capital financeiro, para a efetiva distribuição e comercialização do seu produto estará ainda mais presa ao esquema da grande gravadora, conforme será visto adiante.

¹⁰² Id., VICENTE, 2002. p.143

mostra que, assim como na década de 1980 – quando ganham relevância novos perfis profissionais como o homem de *marketing* e o empresário, responsáveis pela divulgação e imagem do artista e pela estrutura técnica e profissional dos shows, respectivamente –, a década de 1990 também apresentou mudanças no perfil profissional, acarretando o que este autor chama de uma “*flexibilização profissional*”: *a relação menos estável entre artistas e gravadoras, impunham a necessidade da assimilação de um conjunto mais amplo de conhecimentos por parte dos artistas, bem como da auto-administração de diversos aspectos de suas carreiras.*¹⁰³ Essa flexibilização no meio fonográfico mudou radicalmente a relação dos artistas, produtores e músicos com as empresas.

Entre as estratégias encontradas pela indústria fonográfica, no início dos anos 1990, para manter ou aumentar sua margem de lucro, e, de acordo com Vicente, destacam-se as seguintes: redução de custos com a suspensão no investimento em artistas novos; lançamento de compilações de sucessos comerciais; investimento em produtos mais populares destinados às faixas de menor poder aquisitivo, que não teriam sido afetados diretamente pelo confisco do Plano Collor, e concentração do *marketing* em alguns nomes de maior projeção; lançamento de produtos do catálogo internacional; e a aceleração do processo de terceirização, já iniciado na década de 1980.¹⁰⁴

A superação desse quadro se deu, entre outros fatores, com as inovações tecnológicas ocorridas já a partir da década de 1980, entre elas a chegada do *compact disc* (CD), que deu um incremento às

¹⁰³ Id., VICENTE, 2002. p.157-158

¹⁰⁴ Id., VICENTE, 2002. pp. 100-160.

vendas com o relançamento de grande parte do catálogo das gravadoras¹⁰⁵. Vicente aponta também a chegada da MTV do Brasil, que impulsionou a produção de videoclipes nacionais.¹⁰⁶

O processo de reestruturação da indústria nos anos 1990, além do barateamento e do maior acesso às inovações tecnológicas, viria a favorecer o crescimento das pequenas gravadoras, chamadas de “independentes”, que se tornariam braços das empresas maiores.

Embora entre o final dos anos 70 e início dos 80 tivesse esboçado um projeto de produção musical independente no país, foi só nos anos 90 que essa cena mostrou-se rigorosa o suficiente para substituir a grande indústria nas tarefas de prospecção, formação e gravação de novos artistas.¹⁰⁷

Hoje, tem-se ao lado de apenas dez grandes empresas fonográficas filiadas à Associação Brasileira de Produtores de Disco (ABPD), cerca de cem pequenas gravadoras filiadas à Associação Brasileira de Música Independente (ABMI).

O barateamento dos custos dos equipamentos de gravação e também uma maior possibilidade de acesso aos conhecimentos necessários à operação desses equipamentos permitiu ao músico ou a pequenos empreendedores montar seus estúdios em pequenos espaços, terceirizando o serviço de gravação às grandes empresas fonográficas. Além disso, a produção desses pequenos estúdios veio substituir o papel do produtor artístico, da forma como acontecia

¹⁰⁵ A ABPD informa que de 1990 a 1996 as vendas de LPs (em milhões de unidades) caíram de 28,0 para 1,6, enquanto que a venda de CDs entre 1990 e 1999 subiu de 3,9 para 96,9 milhões de unidades vendidas no Brasil.

¹⁰⁶ Id., VICENTE, 2002. p.151

¹⁰⁷ Id., VICENTE, 2002. p. 155

quando empregado da grande gravadora. Assim, quando o produto lançado por uma *indie* apresenta potencial de venda, ele é frequentemente absorvido pela empresa *major*.¹⁰⁸

Como reflexo deste processo Leme diz que

*A relativa autonomia da produção musical popular ocorrida a partir da década de 80 em Salvador mudou o panorama do antigo eixo Rio-São Paulo. Até a década de 70, para fazer sucesso nacional, os artistas tinham que vir para o Rio de Janeiro ou São Paulo.*¹⁰⁹

A autora aponta o grupo “É o Tchan!”, um dos grupos com o maior número de vendas entre os anos de 1995 e 2000, como um exemplo.¹¹⁰ Produzido e lançado no mercado baiano pelo produtor Wesley Rangel, proprietário do estúdio WR, o grupo foi logo absorvido pela grande indústria e lançado no mercado nacional.

Vicente considera que o crescimento das *indies* não contraria os interesses das grandes empresas fonográficas, ao contrário, a articulação entre *major* e *indie* é o que permitirá o avanço do “sistema aberto” de produção.

O que tivemos (...) foi uma radicalização do “sistema aberto”, com a grande indústria não apenas se associando a selos independentes na condição de divulgadora e distribuidora de suas produções, como também iniciando um processo de

¹⁰⁸ Id., TOSTA DIAS, 2000. p. 125

¹⁰⁹ Id., NEVES LEME, 2003. p. 53

¹¹⁰ Bis id., NEVES LEME, 2003. p. 24

*desmantelamento de sua própria capacidade de produção e terceirizando a quase totalidade de sua atividade.*¹¹¹

Tampouco o crescimento das *indies* indica uma maior independência, artística ou econômica, de músicos que, agora como empreendedores, passam a gerir seus negócios com “certa” autonomia. Dias diz que

*A fragmentação da produção e as condições colocadas pela tecnologia favorecem a diversificação de agentes produtores. Mas o afunilamento que as majors realizam no momento de escolher produtos oriundos das *indies* (seja para estabelecer contratos de distribuição ou para compra de catálogo e/ou produto) limita consideravelmente a ocorrência de efetivas parcerias ou situações de terceirização que garantam a conquista do mercado por produtos portadores de inovação. Por outro lado, são completamente adversas as condições autônomas de distribuição, marketing e difusão enfrentadas pelas pequenas, se desejarem prosseguir atuando em todo o processo.*¹¹²

Pedro Seiler¹¹³, produtor da gravadora Biscoito Fino sediada no Rio de Janeiro, aponta para os problemas enfrentados por esta empresa¹¹⁴. Segundo o produtor, a distribuição é um ponto problemático. Seiler diz que as lojas especializadas na venda de discos estão se tornando raridades, e para dar conta de sua própria

¹¹¹ Id., VICENTE, 2002. p. 36

¹¹² Id., TOSTA DIAS, 2000. p. 130

¹¹³ Em entrevista concedida à autora em 15 de setembro de 2006.

¹¹⁴ A gravadora Biscoito Fino nasceu de uma parceria entre a banqueira e empresária Kati Almeida Braga (dona de uma grande empresa financeira, a ICATU) e a cantora Olívia Hime. Foi criada em 2001 inicialmente como um selo, distribuído pela QUARUP DISCOS.

distribuição a Biscoito Fino montou um esquema de vendas através de quiosques instalados em *shopping centers* de grande circulação¹¹⁵.

A gente começou a perceber que as lojas de CD estavam cada vez menores ou fechando ou perdendo espaço pra DVDs e livros. E mesmo nas lojas que a gente estava, a gente começou a ver que nosso catálogo não estava inteiro, ou que os vendedores não sabiam com o que eles estavam mexendo. A gente fazia tanto esforço pra fazer uma coisa que na hora de chegar na ponta a gente não tinha controle. É ali aonde o consumidor vai. Então o melhor jeito é a gente vender nossa própria coisa. Tem esses quiosques que tão dando certo. Tem três no Rio e um em Niterói [sempre nos shoppings].

Interessante a forma como Dias retrata a estrutura da grande empresa fonográfica a partir da década de 1970, quando se dá uma grande transformação na forma de se produzir¹¹⁶ através da terceirização da maior parte das etapas do processo produtivo, o que ocorre principalmente na fase de produção. Quem estaria respondendo por esta etapa seriam as pequenas gravadoras (*indies*), em função do barateamento dos custos de produção pelo desenvolvimento tecnológico.¹¹⁷ Entretanto, conforme também apontou Vicente, ao invés disso significar uma autonomia das *indies* em relação às *majors*, acabou promovendo uma relação de interdependência.

Neste caso leva vantagem a *major* por fazer parte de grandes conglomerados empresariais e por deter, na maioria das vezes, o

¹¹⁵ Gonçalves (2002) indica que “fecharam-se 2 mil lojas de discos no Brasil entre 1997 e 2000” (p.74).

¹¹⁶ Id., TOSTA DIAS, 2000. p. 71; 112

¹¹⁷ Id., VICENTE, 2002.

controle sobre as fases de distribuição, comercialização e consumo. Assim, *a partir do momento em que o nicho visado pela indie adquire relevância no contexto global do mercado, a major pode simplesmente assumir o negócio.*¹¹⁸

A análise de Ortiz sintetiza o que foi discutido até aqui, ou seja, as grandes empresas fonográficas multinacionais que foram reduzidas a apenas quatro e absorveram grande parte das empresas nacionais, passaram a produzir de forma horizontal terceirizando o processo de produção do fonograma ou estabelecendo acordos com artistas ou pequenas gravadoras para licenciar ou distribuir suas produções. Por fazerem parte de grandes conglomerados que detêm o controle dos canais de distribuição e divulgação do produto, ou ainda por terem capital para custear essa parte que é a mais onerosa do processo, tornaram-se os mediadores entre os produtores do fonograma e o público consumidor.

II.3. MUDANÇAS NAS RELAÇÕES DE TRABALHO NO MEIO FONOGRAFICO

O foco do presente estudo está centrado em três figuras importantes do processo de produção fonográfica: o artista, o produtor musical e o músico. Para fins deste trabalho, fica entendido como artista aquele que empresta sua imagem ao produto. Em alguns casos o artista pode ser representado por um conjunto de músicos ou artistas. O trabalho do artista pode ser um trabalho autoral, onde o artista também é o compositor, ou apenas atuar como intérprete.

¹¹⁸ VICENTE, 2002. pp. 36-37

De forma sintética pode-se entender o produtor musical como um elo de ligação entre o artista e os empresários ou detentores do capital, que irão financiar ou investir no produto desenvolvido pelo artista e seu produtor. A responsabilidade do produtor passa por múltiplas funções, desde “descobrir” determinado artista até o trabalho com o repertório e tipo de *performance* do artista¹¹⁹.

O músico é aquele que colabora com sua força de trabalho para a execução do produto a ser desenvolvido. Participa do trabalho do artista, mas, em geral, seu nome não é relacionado ao produto.

O artista, segundo Dias, mesmo quando a grande empresa fonográfica produzia de forma verticalizada, não encontrava um espaço efetivo em sua estrutura¹²⁰.

*Apesar de conferir a necessária essencialidade ao processo, o artista, paradoxalmente, não faz parte da indústria. Ele passa por ela, negocia, grava seu disco, trabalha, muitas vezes, arduamente na divulgação do produto. Oferece contratualmente seu *savoir faire*, seu talento, sua personalidade artística, seu nome, sua imagem, até quando o negócio se mantenha interessante para todas as partes envolvidas, caso contrário, será substituído.*¹²¹

¹¹⁹ “O trabalho do produtor musical tem dimensão ampla e se realiza em várias etapas do processo. Coordena todo o trabalho de gravação, escolhendo os músicos, arranjadores, estúdio e recursos técnicos. Pensa na montagem do disco, na seqüência em que as músicas devem ser apresentadas e escolhe as faixas de trabalho (músicas que serão usadas para a divulgação nas rádios e na televisão). [...] O lado ‘caça talentos’ requer conhecimentos sobre o mercado e grande sintonia com as ofertas de shows, discos independentes, ou seja, toda a movimentação musical que ainda não tenha sido capitalizada pelas grandes companhias” (DIAS, 2000, p.92).

¹²⁰ O que corrobora a afirmação de Jardim (1988) quando afirma ser o artista um fornecedor de matéria prima.

¹²¹ Id., TOSTA DIAS, 2000. p. 72

O cantor e compositor Byafra, artista que teve grande sucesso popular no início da década de 1980, reitera a afirmação de Dias¹²². Ele disse que a empresa fonográfica investia no primeiro disco do artista. Se obtivesse sucesso comercial eles investiam em um segundo, seguindo a linha das músicas que atingiram maior sucesso junto ao público.

Porém, neste tipo de estrutura o artista agia como contratado da empresa fonográfica. O produtor Roberto Menescal conta que a empresa apostava na possibilidade de sucesso comercial do artista e que equacionava as perdas e ganhos de cada um de seus contratados em seus orçamentos.

*Se o disco vendia cinqüenta mil, por exemplo, 6% daquilo ali eram destinados à divulgação: essa era a regra do jogo. No princípio, tirava-se dos maiores um pouquinho para testar, para jogar, vamos dizer assim. Tinha-se num elenco 10% que vendiam e 90% que eram tentativas. Tirava-se então uma verba daqueles e se distribuía entre estes, que era muita gente. Na hora em que algum desses últimos começava a render, a vender discos, tirava-se igualmente 6% da verba dele e jogava-se no primeiro disco de ouro.*¹²³

O que se tem hoje é o inverso, ou seja, o artista é o “contratante”. Assim como aconteceu com o produtor musical, como será visto mais adiante, qualquer remuneração oferecida pela empresa passa a ser um adiantamento de uma possível lucratividade nas vendas do produto. Caso a expectativa de lucro não se confirme

¹²² Em entrevista concedida à autora em 3 de outubro de 2007.

¹²³ Id., MENESCAL, 2002. p. 62

o artista fica devendo a empresa o montante que lhe foi pago como uma antecipação. A pesquisa de Prestes Filho também atesta esta situação.

Os artistas [...] são vistos pelas gravadoras como seus verdadeiros "clientes". [...] A relação é formalizada em contratos que prevêem principalmente o tempo e duração (geralmente estabelecido sob forma de quantidade de álbuns a serem gravados) e a porcentagem de royalties (participação nas vendas).¹²⁴

Isso significa que a *major* como a mediadora do processo entre o produtor e o consumidor age como uma espécie de "financeira", aquela que detêm o capital para realizar certo projeto. Esse mesmo aspecto foi reiterado pela cantora Leila Pinheiro quando diz que hoje de contratada ela passa a contratante da gravadora, e que a forma de pagamento vigente na verdade é um adiantamento de um suposto lucro ao final do processo. Caso a expectativa de lucro não se confirme o artista passa a condição de devedor do pagamento antecipado¹²⁵.

O produtor Pedro Seiler, da gravadora Biscoito Fino, diz que hoje o artista age em parceria com a gravadora, assumindo a condição de exclusividade por tempo determinado ou por quantidade de projetos a serem realizados, e recebendo por seu trabalho os *royalties* do produto vendido¹²⁶. Segundo o produtor, os riscos financeiros estão cada vez maiores na produção fonográfica (por uma série de motivos, inclusive a crescente pirataria) e uma tendência

¹²⁴ Id., PRESTES FILHO, 2004. p. 46

¹²⁵ Em entrevista concedida à autora em 15 de novembro de 2006.

¹²⁶ Em entrevista concedida à autora em 15 de setembro de 2006.

atual seria a gravadora ter uma porcentagem nos shows dos artistas como forma de garantir sua margem de lucro.

Tem gravadoras lá fora que ganham um percentual nos shows dos artistas. Tinha uma coisa antigamente chamada tour support. A gravadora lança o seu disco e ainda te dá um X pra bancar os shows, que é o que acaba divulgando e vendendo o disco. Hoje em dia é o contrário. Eu lanço o seu disco mas quero um percentual da sua bilheteria. Porque você vai ganhar dinheiro com o show e eu não vou ganhar dinheiro com o disco. O disco vai ser só o seu cartão de visita¹²⁷.

Comparando o início da década de 1980 com a atualidade, Menescal diz:

Eu cheguei a ter 180 artistas sob contrato na Polygram, imagine a loucura que era! Hoje uma gravadora tem vinte, e trabalha com cinco. [...] Esses cinco têm tudo, os outros nada. Nós, ao contrário, tirávamos dos cinco que mais vendiam para ajudar muitos outros. Hoje, a regra é tudo por esses cinco vendedores de disco e praticamente nada para os demais.¹²⁸

A “cena independente” passa a contar com pequenos estúdios, de propriedade em geral de músicos e produtores autônomos, e dos selos criados por artistas e/ou produtores que passam a gerir de forma relativamente autônoma (porém dependente das grandes empresas) seus projetos, como é o caso das cantoras Leila Pinheiro, proprietária do selo Tacacá, e Zélia Duncan, da Duncan Discos.

¹²⁷ Idem.

¹²⁸ Id., MENESCAL, 2002. p. 66



Importante lembrar que, mesmo possuindo os meios de produção, ou seja, os equipamentos e conhecimentos técnicos e artísticos necessários à produção do fonograma, sem o acesso aos meios de distribuição e divulgação não há independência. Conforme visto, as quatro grandes empresas multinacionais fazem parte de gigantescos conglomerados empresariais, possuindo diversos meios de comunicação. Mesmo empresas nacionais como a Paulinas e a MK Music, ambas centradas na produção musical religiosa, são detentoras de diversos canais de comunicação. A primeira faz parte do grupo que, entre outros, possui a Paulinas Produções TV, produzindo programas para a TV a cabo. A segunda é um braço do grupo MK de Comunicação, detentores da rádio 93FM, do Elnet megaportal da internet, da Revista Enfoque Gospel, da MK Editora e do programa televisivo Conexão Gospel, exibido pela Rede TV. Neste sentido, Ortiz conclui que *a concentração desses oligopólios prescinde da propriedade dos 'meios de produção': o que importa é o controle dos canais de distribuição e o acesso público ao mundo da mídia.*¹²⁹ Outro caso é o da gravadora Som Livre, que dispensa maiores comentários por fazer parte do grande conglomerado empresarial que são as Organizações Globo¹³⁰.

No caso do produtor de discos a situação de trabalho também acompanhou as mudanças estruturais das empresas capitalistas. Quando a produção ainda era vertical, sua atividade era uma importante peça no jogo da produção musical. O produtor era um

¹²⁹ ORTIZ apud Id., TOSTA DIAS, 2000. p. 13

¹³⁰ Dias (2000) aponta que uma “vantagem da Som Livre frente às suas concorrentes estava no esquema promocional e de difusão de que usufruía.[...] Segundo a autora, a verba destinada à campanha da gravadora era maior do que aquela investida por grandes anunciantes, como a Souza Cruz ou a Coca-Cola” (p.60).

profissional assalariado encarregado de identificar e contratar novos “talentos”. Conforme o depoimento do músico e produtor Henrique Cazes¹³¹:

Essa questão da relação de trabalho eu conversei muito com os produtores mais antigos, com o Rildo Hora que é de uma outra época, época em que o produtor era empregado da gravadora. O produtor tinha um bloco de contratos, um dos trabalhos dele era “caçar talentos”. O Rildo encontrou o Martinho da Vila assim. Foi num lugar onde tinha samba, viu o Martinho e a ali mesmo ele assinou contrato pra fazer o primeiro disco, na RCA.

Além do salário o produtor ainda recebia comissões. A partir principalmente da década de 1980, com o processo de fragmentação da indústria, os produtores foram demitidos e passaram a trabalhar como autônomos, em geral para as mesmas empresas que antes eram funcionários assalariados. O depoimento de Henrique Cazes ilustra bem o quadro:

Esse tipo de relação, uma relação mais estável, mais duradoura, um tipo de regra muito bem definida, o produtor com salário mais 3% de comissão em média, isso é uma coisa que vem no mundo fonográfico piorando. Já na metade dos anos 1970, início dos 80 os produtores deixaram de ser funcionários, passaram a ser free-lancer, trabalhar através de firma. Aí começaram a mexer nas comissões de produção. As comissões deixaram de ter aquele percentual de 3%, passaram a ter percentuais mais baixos e a se extinguir depois de tantos meses. Depois disso passou-se a não pagar mais cachê para o

¹³¹ Em entrevista concedida à autora em 18 de julho de 2006.

*produtor. O pagamento era considerado um adiantamento da comissão. É um adiantamento da comissão que se ele conseguir que o negócio venda ele consegue cobrir o adiantamento da comissão e talvez ganhe até alguma coisa. Se não ele fica devendo para a gravadora*¹³².

O caso do produtor Liminha, por exemplo, ilustra bem as novas relações de trabalho e os processos de trabalho da acumulação flexível. Liminha, que iniciou na profissão como músico instrumentista, vem atuando desde o início da década de 1980 como um dos mais requisitados produtores do mercado fonográfico brasileiro.¹³³ Contratado como produtor da Warner ainda no final da década de 1970, sua primeira produção foi o disco do grupo “As Frenéticas”. Depois de produzir muitos discos de sucesso na Warner montou seu próprio estúdio, o estúdio Nas Nuvens, e, desde o final da década de 1980, vem trabalhando de forma autônoma¹³⁴.

Roberto Menescal comenta que até os anos 1980 o cargo de direção artística e presidência das gravadoras eram compostos por artistas, mas que a partir desse ano passaram a ser exercidos por administradores de outras áreas. Segundo Menescal, quando músicos atuavam na posição de direção artística se corriam muitos mais riscos para lançar determinado produto. Em 1985, Menescal deixa seu cargo na Polygram e cria com Raimundo Bittencourt o selo Albatroz.

¹³² Idem.

¹³³ CRAVO ALBIN, Ricardo (2006). *Dicionário Houaiss ilustrado [da] música popular brasileira*. Instituto Houaiss, Instituto Cultural Cravo Albin. Rio de Janeiro: Paracatu. p. 407

¹³⁴ Entrevista encontrada em: www.jovemguarda.com.br/entrevista-liminha.php. Acesso em: 15 de julho de 2007.

Assim, a qualificação reconhecida e a experiência do profissional para atuar na função de produtor de discos, antes uma qualidade indispensável para que fosse contratado pela empresa gravadora e também o que servia como referência para sua remuneração, deixa de ter importância quando as empresas, ao se reestruturarem, deixam de correr os riscos de uma produção mal sucedida. Dias analisa esta questão da seguinte forma:

*A crescente segmentação do mercado fonográfico [...] permite às gravadoras investirem em vários estilos musicais, diversificando riscos e, assim, garantindo retorno constante para suas operações, pode nos auxiliar no entendimento de tais mudanças. O trabalho do produtor vai se especializando cada vez mais, até desprender-se formalmente da estrutura da grande empresa. Deixa de ser economicamente viável, para as companhias, ter em seus quadros produtores assalariados, especializados nos vários segmentos em que atuam. Desta forma tornam-se profissionais autônomos, contratados pelas empresas para realizar trabalhos específicos.*¹³⁵

No cenário atual, as grandes empresas deixam os riscos para as pequenas empresas, investindo minimamente em novos artistas e apostando nas compilações e projetos temáticos. A produção da gravadora Som Livre, por exemplo, é voltada para apenas sete artistas mas contém em seu catálogo dezenas de compilações de sucessos nacionais e internacionais distribuídos em coletâneas organizadas por estilos musicais, por décadas ou por temas¹³⁶.

¹³⁵ Id., TOSTA DIAS, 2000. p. 99

¹³⁶ Como exemplos, são citados os produtos (CDs) destacados pelo site da empresa www.somlivre.com.br consultada em 21 de março de 2007. São eles: "Temas inesquecíveis", "E vai rolar

Apostar em projetos temáticos parece ser a grande estratégia do meio fonográfico na atualidade para atingir sucesso comercial, e se tornou ainda uma estratégia dos produtores autônomos para licenciar seus produtos para as grandes empresas ou para trabalhar em parceria com elas. Menescal diz: *Hoje, sou um produtor de projetos. Nana Caymmi cantou 'Bolero'*¹³⁷, *um projeto meu: foi seu primeiro disco de sucesso, disco de ouro. Sempre foi uma cantora extraordinária, mas não vendia disco, até esse projeto.*¹³⁸

No início do século XXI, Menescal anuncia o fim de uma era, onde se investia em trabalhos autorais, e anuncia a confirmação da tendência em se produzir por projetos. Seu diagnóstico é que se não for por projetos não vai haver interesse das gravadoras na produção dos artistas, que ficarão fora do mercado.¹³⁹

Essa tendência, porém, parece não atender completamente aos interesses dos artistas. A cantora Leila Pinheiro comenta: "eu saí da Universal recentemente porque eu fiquei dizendo pra eles por dois anos que eu queria fazer um disco de compositores novos, músicas

a festa", "Anos 80", "O melhor internacional de novelas 2", "Loving you" e "20 anos de rock Brasil".

¹³⁷ Disco lançado em 1993 pela gravadora EMI-Odeon (Informação disponível em <http://cliquemusic.uol.com.br>, consultada em 21 de março de 2007).

¹³⁸ Id., MENESCAL, 2002. p. 73. A discografia do cantor Emilio Santiago é outro exemplo. Entre os anos de 1988 e 1995 o cantor lançou sete discos com o título "Aquarelas Brasileiras" (todos pela gravadora Som Livre), alcançando a marca de 4 milhões de cópias vendidas. No final da década de 1990, lançou discos que não tiveram tanta repercussão comercial. Em 2000, voltou aos projetos temáticos com o disco "Bossa Nova", e em 2001 com o álbum "Um Sorriso nos Lábios", também um projeto temático com músicas do compositor Gonzaguinha (ambos pela Sony Music). Roberto Menescal, idealizador do projeto *Aquarelas Brasileiras*, comenta: "Emilio Santiago nunca tinha vendido mais de quinze mil discos na Polygram, o primeiro da série 'Aquarela Brasileira 1' vendeu 750 mil cópias, e daí em diante nós mantivemos uma média até o disco final de 450 a 500 mil discos no lançamento - Id., MENESCAL, 2002. p. 74

¹³⁹ Id., MENESCAL, 2002. p. 77

inéditas e eles querendo um projeto”¹⁴⁰. Esse fato é um argumento usado para justificar a saída de nomes importantes da MPB das grandes para as pequenas gravadoras. Quando perguntada por que artistas como Chico Buarque e Maria Bethânia teriam saído de grandes gravadoras multinacionais e mudado para a gravadora Biscoito Fino, Leila Pinheiro responde:

*Porque tem liberdade artística. O que me levou pra lá foi exatamente isso. Mas as gravadoras têm verba de gravação, distribuição, etc., o dobro ou triplo da Biscoito Fino, mas sem liberdade. Mas lá ou você faz no esquema deles, com o fotógrafo deles que já tem um precinho mais em conta ou você paga. Tudo o que você quer além da estrutura pequena que eles te oferecem fica por sua conta. Foi o que eu fiz. Eu sou mais parceira deles do que eles meus. Eu não ganho nem um tostão a mais por causa disso*¹⁴¹.

A mudança na estrutura da grande indústria fonográfica e nos processos de produção também afetou as relações de trabalho e até mesmo o perfil profissional do músico instrumentista. Segundo Cazes conta, quando a gravadora tinha um *cast* de artistas, para cada artista tinha uma estrutura. Uma banda era montada e um produtor encarregado para desenvolver o trabalho. O objetivo dos músicos instrumentistas, em geral, era se qualificar para poder exercer a função de músico acompanhando o artista em shows e gravações. O

¹⁴⁰ Em entrevista concedida à autora em 15 de novembro de 2006.

¹⁴¹ Idem.

músico era contratado da gravadora, o que lhe garantia estabilidade¹⁴².

O cara nos anos 70 tocava com uma cantora, a cantora tinha banda, viajava, tinha aquele esquema todo. Então qual é o pensamento do músico naquela época: era se aperfeiçoar e conseguir entrar dentro dessa turma que tocava com os artistas [cantores e compositores descobertos pelo produtor]. Assim ele teria uma estabilidade¹⁴³.

Porém, como contou o cantor e compositor Byafra, em seu início de carreira no final da década de 1970, foi junto com a sua banda procurar uma gravadora que os contratou. Pouco tempo depois os músicos foram descartados ficando sob contrato apenas ele, o cantor. Byafra conta que as viagens eram frequentes e pagar os custos de toda a banda não era de interesse da gravadora uma vez que em cada localidade músicos podiam ser contratados sem as despesas de viagem.

Nos dias de hoje, além dos *cast* das gravadoras terem diminuído sensivelmente conforme pôde-se verificar, os músicos (produtores, arranjadores e instrumentistas) deixaram de ter um contrato de exclusividade e passam a atuar apenas como profissionais autônomos. Mesmo quando autônomos, em épocas anteriores as relações de trabalho eram mais “claras”, conforme o depoimento de Henrique Cazes:

Essas relações se transformaram muito. Eu conversei com muitos músicos que viveram outra época, com Radamés

¹⁴² Em entrevista concedida à autora em 18 de julho de 2006.

¹⁴³ Idem.

[Gnattali], com Chiquinho do Acordeon que foi o cara que mais gravou na história da indústria fonográfica [no Brasil]. O cara fazia gravação na Continental, uma faixa ou duas faixas, e ele passava no caixa e recebia em dinheiro no dia. O processo de compra do trabalho era um processo muito mais claro. Hoje você assina uma folha e torce pra receber em 30 dias. Normalmente numa grande gravadora você assina uma folha de gravação que é ilegal, não tem efeito nenhum de direitos conexos como tá escrito lá, você tá abrindo mão dos direitos conexos¹⁴⁴.

Como uma forma de compensar a perda nos ganhos com seu trabalho, o músico passa a posição também de “investidor”. Ao invés de contar com um cachê que razoavelmente pague por seu trabalho, o músico aceita o trabalho quando acha que terá sucesso comercial, e conta apenas com uma participação nas vendas no caso de haver lucro. Henrique Cazes comenta:

O Márcio Montarroyo já tem uma cabeça mais moderna. O Gabriel o Pensador chamou ele pra fazer um solo de trompete em uma das faixas e o Márcio pediu pra ouvir. Aí ele achou que a faixa iria fazer sucesso e pediu 1% de royalty naquela faixa. Fez um acordo, acabou dando grana porque fez sucesso. São outras estratégias que são importantes. Aquela maneira de ver: eu presto um serviço bom e posso cobrar mais pelo serviço, na minha maneira de ver, é totalmente ultrapassada¹⁴⁵.

¹⁴⁴ Bis Idem.

¹⁴⁵ Idem.

Conforme percebido, as transformações dos processos produtivos da indústria fonográfica tornaram as *majors*, que são as grandes detentoras do capital, da função de produtoras de mercadorias a função de prestadoras de serviços ou até mesmo em financeiras. Isso ocorre na medida em que a *major* hoje vem atuando como mediadora entre os produtores (músicos terceirizados, artistas licenciados e as *indies*) e os consumidores, prestando principalmente serviços de distribuição e divulgação. Nesse sentido, como foi observado através dos relatos apresentados, os produtores e artistas de contratados passam a contratantes, e os músicos, em um âmbito onde já foram trabalhadores assalariados ou onde tiveram algum tipo de estabilidade, passam a condição de autônomos ou até mesmo “parceiros”¹⁴⁶. Conforme Antunes, a finalidade deste processo de organização do trabalho é a

*Intensificação das condições de exploração da força de trabalho, o que resulta na desregulamentação dos direitos do trabalho; no aumento da fragmentação no interior da classe trabalhadora; na precarização e terceirização da força de trabalho humana; e na destruição do sindicalismo de classe.*¹⁴⁷

Assim, observamos que as transformações ocorridas nos processos e nas relações de trabalho no âmbito da indústria fonográfica brasileira correspondem, assim como nos demais setores produtivos capitalistas, ao ideal de acumulação e valorização de capital, particularmente, em sua atual etapa – a acumulação flexível.

¹⁴⁶ Quando é oferecida ao músico apenas algum tipo de participação nas vendas.

¹⁴⁷ Id., ANTUNES, 1999. p. 53

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

LIVROS

- ANDERSON, Perry (1995). Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E.; GENTILI, P. (orgs.). *Pós-neoliberalismo: As políticas sociais e o Estado democrático*. São Paulo: Paz e Terra.
- ANTUNES, Ricardo (1999). *Os sentidos do trabalho: ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho*. São Paulo: Boitempo, 1999.
- BRAVERMAN, Harry (1987). *Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX*. 3 ed. Rio de Janeiro: Guanabara.
- BUARQUE DE HOLLANDA, Heloísa (2002). Considerações sobre o conceito de cultura. In: *Economia da cultura: a força da indústria cultural no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Faperj e Coppe/UFRJ, pp.25-32.
- COLI, Juliana (2006). *Vissi D'Arte por amor a uma profissão: um estudo sobre a profissão do cantor no teatro lírico*. São Paulo: Annablume.
- CORLAT, Benjamin (1994). *Pensar pelo avesso: O modelo japonês de trabalho e organização*. Rio de Janeiro: Revan/EdUFRJ.
- COUTINHO, Luciano (1992). *A terceira revolução industrial e tecnológica: As grandes tendências de mudança. Economia e Sociedade*. Campinas: IEI-Unicamp, n. 1, ago.
- CRAVO ALBIN, Ricardo (2006). *Dicionário Houaiss ilustrado [da] música popular brasileira*. Instituto Houaiss, Instituto Cultural Cravo Albin. Rio de Janeiro: Paracatu.
- DEBORD, Guy (1997). *A sociedade do espetáculo*. Rio de Janeiro: Contraponto.
- FERREIRA GOMES, Bruno (1985). *Wilson Batista e sua época*. Rio de Janeiro: FUNARTE.
- FISCHER, Ernst (s.d.). *A necessidade da arte*. São Paulo: Círculo do Livro.
- FRANCESCHI, Humberto M. (2002). *A Casa Edison e seu tempo*. Rio de Janeiro: Sarapuí.
- GONÇALVES, Marcelo (2002). A indústria fonográfica: a pirataria é ameaça ao rico mercado de música no Brasil. In: *Economia da cultura: a força da indústria cultural no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Faperj e Coppe/UFRJ, pp.67-75.
- GRAMSCI, Antonio (2001). *Cadernos do Cárcere*. Vol 4. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- HARVEY, David (1992). *A condição pós-moderna: Uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural*. São Paulo: Loyola.
- HOBBSAWM, Eric (1995). *Era dos extremos: o breve século XX: 1914-1991*. São Paulo: Companhia das Letras.
- LANDES, David (1994). *Prometeu desacorrentado: Transformação tecnológica e desenvolvimento industrial na Europa ocidental, desde 1750 até a nossa época*. Rio de Janeiro: Nova Fronteira.
- LEITE, Márcia (1994). Reestruturação produtiva, novas tecnologias e novas formas de gestão da

mão-de-obra. In: OLIVEIRA, C.A.; MATTOSO, J.; SIQUEIRA NETO, J.F.; POCHMANN, M.A.; OLIVEIRA, M.A.; (orgs.). *O mundo do trabalho: Crise e mudança no final do século*. São Paulo: Scritta.

LEITE, Márcia (1994^a). *O futuro do trabalho: novas tecnologias e subjetividade operária*. São Paulo: Scritta.

LESSA, Carlos; AGUINAGA, Ronaldo (2002). O carnaval carioca: uma reestimativa do emprego e renda relacionados ao espetáculo. In: SÁ, Fábio. *EARP, Pão e Circo: fronteiras e perspectivas da economia do entretenimento*. Rio de Janeiro: Palavra e Imagem, pp.143-163.

LORENA PINTO, Gustavo (2006). A economia da música. In: KAMEL, José Augusto Nogueira (org.). *Engenharia do entretenimento: meu vício, minha virtude*. Rio de Janeiro: E-papers, pp.218-228.

MANTEGA, Guido (1984). *A economia política brasileira*. 2 ed. São Paulo/Petrópolis: Polis/Vozes.

MARX, Karl (1994). *O capital: crítica da economia política*. Vol. I e II. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil.

MATTOSO, Jorge (1995). *A desordem do trabalho*. São Paulo: Scritta.

MENESCAL, Roberto (2002). In: LISBOA, Luiz Carlos (org.). *Roberto Menescal*. Coleção Gente. Rio de Janeiro: Reditora Rio.

MENGER, Pierre-Michel (2005). *O retrato do artista enquanto trabalhador: metamorfoses do capitalismo*. Lisboa: Roma Editora.

NEVES LEME, Mônica (2003). Que “tchan” é esse?: indústria e produção musical no Brasil dos anos 90. São Paulo: Annablume.

OLIVEIRA, Francisco (1976). A economia brasileira: crítica à razão dualista. In: *Seleções CEBRAP - Questionando a economia brasileira*. 2 ed. São Paulo: CEBRAP/Brasiliense.

PRESTES FILHO, Luiz Carlos (2002). Cultura e economia: a articulação necessária entre indústria e poder público. In: *Economia da cultura: a força da indústria cultural no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: Faperj e Coppe/UFRJ, pp.13-21.

PRESTES FILHO, Luiz Carlos et alli (2004). *Cadeia produtiva da economia da música*. Rio de Janeiro: Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

QUARESMA DE ARAÚJO, Pedro (2002). Escolas de samba e relações de trabalho: entre a passarela e o barracão. In: SÁ, Fábio. *EARP. Pão e circo: fronteiras e perspectivas da economia do entretenimento*. Rio de Janeiro: Palavra e Imagem, pp.165-207.

RAMOS TINHORÃO, José (1981). *Música Popular: do gramofone ao rádio e tv*. São Paulo: Ática.

RAMOS TINHORÃO, José (1998). *História social da música popular brasileira*. São Paulo: Ed. 34.

REQUIÃO, Luciana (2010). “Eis aí a Lapa...”: processos e relações de trabalho do músico nas casas de shows da Lapa. São Paulo: Annablume.

- RODRIGUES, José (1998). O moderno príncipe industrial: o pensamento pedagógico da Confederação Nacional da Indústria. Campinas, SP: Autores Associados.
- RODRIGUES, José (2007). *Os empresários e a educação superior*. Campinas, SP: Autores Associados.
- SMITH, Adam (1996). *A riqueza das nações: Investigações sobre sua natureza e suas causas*. Coleção "Os economistas". São Paulo: Nova Cultural.
- SUZIGAN, Wilson (1986). *Indústria brasileira: Origens e desenvolvimento*. São Paulo: Brasiliense.
- TAVARES, Maria da Conceição (1977). *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro: ensaios sobre economia brasileira*. 6 ed. Rio de Janeiro: Zahar.
- TAVARES, Maria da Conceição (1986). *Acumulação de capital e industrialização no Brasil*. 2 ed. Campinas: EdUnicamp.
- TOLILA, Paul (2007). *Cultura e economia: problemas, hipóteses, pistas*. São Paulo: Iluminuras: Itaú Cultural.
- TOSTA DIAS, Márcia (2000). Os donos da voz: indústria fonográfica e mundialização da cultura. São Paulo: Boitempo.
- WOMACK, James; JONES, Daniel; ROOS, Daniel (1992). *A máquina que mudou o mundo*. 3 ed. Rio de Janeiro: Campus.

REVISTAS CIENTÍFICAS

- SOUZA SILVA, Liliana; BARBOSA DE OLIVEIRA, Lúcia Maciel (mai./ago. 2007). In: Revista Observatório Itaú Cultural, n. 2, São Paulo, SP: Itaú Cultural, pp.13-24.
- VARGAS, Nilton (1985). Gênese e difusão do Taylorismo no Brasil. Ciências Sociais Hoje. São Paulo: ANPOCS.
- ZAN, José Roberto (2001). Música popular brasileira, indústria cultural e identidade. In EccoS Revista Científica. São Paulo: UNINOVE, pp.105-122.

TESES E DISSERTAÇÕES

- JARDIM, Antônio (1988). *Música: uma outra densidade do real*. (Dissertação de Mestrado). Rio de Janeiro: CBM.
- NEVES LEME, Mônica (2006). *E "saíram à luz" as novas coleções de polcas, modinhas, lundus, etc.: música popular e impressão musical no Rio de Janeiro (1820-1920)*. (Tese de Doutorado). Niterói: UFF.
- VICENTE, Eduardo (2002). *Música e disco no Brasil: a trajetória da indústria nas décadas de 80 e 90*. (Tese de Doutorado). São Paulo: USP.

VICENTE, Eduardo (1996). *A música popular e as novas tecnologias de produção musical: uma análise do impacto das tecnologias digitais no campo de produção da canção popular de massas*. Dissertação (Mestrado). Campinas: Universidade Estadual de Campinas.

DOCUMENTOS OFICIAIS

INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA – IBGE (2006). *Sistema de informações e indicadores culturais 2003*. Rio de Janeiro: IBGE.

UNITED NATIONS EDUCATIONAL, SCIENTIFIC AND CULTURAL ORGANIZATION – UNESCO (2003). *Políticas culturais para o desenvolvimento: uma base de dados para a cultura*. Brasília: UNESCO Brasil.

DOCUMENTOS ELECTRÓNICOS

GIL, Gilberto; PORTA, Paula. *Economia da Cultura*. Em: url: <<http://www.cultura.gov.br/site/2008/02/03/economia-da-cultura-2/>>. [Acesso em: 11 de janeiro de 2011.]

PORTA, Paula. *Economia da cultura: um setor estratégico para o país*. Em: url: <<http://www.cultura.gov.br/site/wp-content/uploads/2008/04/texto-sobre-o-prodec-paula-porta.pdf>>. [Acesso em: 10 de janeiro de 2011.]
