UNIVERSIDADE DE SÃO PAULO
FACULDADE DE ECONOMIA E ADMINISTRAÇÃO
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ECONOMIA

NO RITMO DO CAPITAL.
INDÚSTRIA FONOGRÁFICA E SUBSUNÇÃO DO TRABALHO CRIATIVO
ANTES E DEPOIS DO MP3.

José Paulo Guedes Pinto
Orientador: Eleutério F. S. Prado

São Paulo
2011

Prof. Dr. João Grandino Rodas
Reitor da Universidade de São Paulo

Prof. Dr. Reinaldo Guerreiro
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Prof. Dr. Denisard Cnéio de Oliveira Alves
Chefe do Departamento de Economia

Prof. Dr. Pedro Garcia Duarte
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Economia

JOSÉ PAULO GUEDES PINTO

NO RITMO DO CAPITAL.
INDÚSTRIA FONOGRÁFICA E SUBSUNÇÃO DO TRABALHO CRIATIVO
ANTES E DEPOIS DO MP3.

Tese apresentada à Faculdade de Economia e
Administração da Universidade de São Paulo
para obtenção do título de Doutor em
Economia

Orientador: Eleutério F. S. Prado

(versão original)

São Paulo

2011

Esta obra é licenciada sob uma [Licença Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Brasil](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/pt-br/).

FICHA CATALOGRÁFICA

Elaborada pela Seção de Processamento Técnico do SBD/FEA/USP

Pinto, José Paulo Guedes

No ritmo do capital: indústria fonográfica e subsunção do trabalho criativo antes e depois do MP3 / José Paulo Guedes Pinto. — São Paulo, 2011.

185 p.

Tese (Doutorado) — Universidade de São Paulo, 2011.

Orientador: Eleutério Fernando da Silva Prado.

1. Capital (Economia) 2. Marxismo 3. Neoliberalismo 4. Indústria fonográfica I. Universidade de São Paulo. Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade II. Título.

CDD — 332.041

Agradecimentos

À minha linda, querida e companheira esposa Regina Egger Pazzanese, por todo o seu carinho e amor, fundamentais em tornar as agruras deste trabalho mais agradáveis, e em especial pelo apoio nas horas mais difíceis e decisivas, como foi, por exemplo, a nossa mudança para o Rio de Janeiro. À minha família (Ana, Odilon, Pedro, Luciana, Isabela e agora a Mariana) por tudo o que sou e por tudo o que são para mim. Obrigado por relevarem as horas de convivência que perdi durante esses anos todos por conta do trabalho.

Ao meu orientador e amigo, Eleutério Prado, por ter sido sempre um exemplo para mim, pela humildade e grandeza do seu pensamento e pela postura democrática que sempre teve desde a graduação enquanto professor e orientador. Aos grandes mestres e amigos, Jorge Soromenho e Paulo de Tarso, o primeiro, principalmente por ter me incentivado a seguir com o tema da pesquisa, e o segundo por tornar os anos de doutorado na FEA mais suportáveis. À professora Leda Paulani e ao professor Eduardo Vicente pelas suas contribuições que enriqueceram este trabalho no momento da qualificação.

À Maria Carlotto pela ajuda fundamental que teve nesta tese, pela liderança e pelo trabalho que realizamos no GPOPAI, e pela amizade e incentivo de me fazer seguir em frente; e ao Márcio Ferreira de Araújo Jr. (Black), pelo seu trabalho como pesquisador e por ter se tornado um grande amigo, ao qual eu devo muito desta pesquisa. A todos os membros do GPOPAI-USP por terem inoculado a semente deste trabalho e por terem financiado parte da pesquisa, que foi fundamental para alguns resultados deste trabalho. A todas as pessoas do meio fonográfico que se dispuseram a dar entrevistas, fornecer dados, e participar direta ou indiretamente desta pesquisa. Ao amigo Miguel Said Vieira pelo exaustivo trabalho de revisão e editoração, fundamentais para a finalização desta tese.

Ao amigo Ricardo Summa, por ter me incentivado a prestar o concurso para a UFRRJ e pela posterior recepção na cidade maravilhosa, e ao amigo Alexandre Freitas por ter sido um grande companheiro nesta reta final. Ao Departamento de Ciências Econômicas e Exatas do Instituto Três Rios da Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, por todo o apoio que tive para concluir este trabalho.

Por fim, aos meus amigos de longa e longuíssima data, os quais nem preciso citar os nomes, pois sabem muito bem que estarão sempre presentes no coração (e talvez na defesa deste trabalho).

Muito Obrigado!

Resumo

O objetivo deste trabalho é analisar criticamente as transformações pelas quais o sistema capitalista vem passando nas relações de produção com a emergência das novas tecnologias de informação e comunicação. A apresentação leva em consideração o fato de que hoje o capital subordina a produção com uma intensidade nova e de um modo novíssimo ligado à emergência do conhecimento-capital. Apoiado na tese da desmedida do valor de Prado (2005), este trabalho retoma as formas de subsunção do trabalho ao capital (formal, material e real) derivadas d'O *Capital* de Karl Marx, procurando delinear uma sequência lógica e histórica para a gênese de uma nova forma, qual seja, a subsunção intelectual do trabalho ao capital, que seria típica de um período de produção pós-grande industrial. Para explicitar mais esses processos de mudança, toma como objeto de estudo a indústria fonográfica. Esta, por depender em última instância do trabalho criativo (uma vez que é intensiva em conhecimento e inovações), vem sofrendo os efeitos da emergência das novas tecnologias de uma forma bastante negativa do ponto de vista do capital e de uma forma, talvez, muito positiva no que tange à produção e à distribuição de mercadorias de forma autônoma e independente do capital. Através de estudos de caso e evidências empíricas, procura demonstrar como as discontinuidades que estão presentes na indústria fonográfica, principalmente as que emergiram no século XXI, mudaram de uma vez por todas os modelos de negócios tradicionais desta indústria. Ao final demonstra que, apesar de hoje em dia existir cada vez mais a possibilidade da criação de música de forma autônoma e independente, a produção de música ainda é realizada por trabalhadores que, no limite, estão subsumidos intelectualmente à relação de capital.

Palavras-chave: Capital, neoliberalismo, indústria fonográfica, subsunção intelectual do trabalho.

Abstract

The aim of this work is to critically analyze the transformations that the capitalist system has experienced in the relations of production with the emergence of the new information and communication technologies. The presentation will take into account the fact that capital now subordinates production with a new intensity and in a brand new way that is linked to the emergence of knowledge-capital. Supported by Prado's (2005) thesis of the desmeasure of value, this work reapproaches the forms of subsumption of labor to capital (formal, material and real) derived from Karl Marx's *Capital*, trying to delineate a logical and historical sequence to the genesis of a new form, namely, the intellectual subsumption of labor to capital, which would be typical of a period of post-large-scale industry. Looking to further explain these processes of change, the recording industry is taken as object of study. As it depends mostly on the creative work (because it is knowledge- and innovation-intensive) it has been suffering the effects of the emergence of new technologies in a very negative perspective from capital's point of view, and in a way, perhaps, very positive regarding the production and distribution of goods in an autonomous and independent way. Through case studies and empirical evidence, it strives to show how the discontinuities that are present in the music industry, especially those that emerged in the twenty-first century, changed once and for all the recording industry's traditional business models. At the end it demonstrates that, although today there is an increasing possibility of creating music in an autonomous and independent way, music production is still undertaken by workers who, ultimately, are intellectually subsumed to the capital's relations.

Keywords: Capital, neoliberalism, recording industry, subsumption of intellectual labor.

Sumário

Lista de gráficos.....	3
Introdução.....	4
Capítulo 1: Crise e reestruturação na chave marxista.....	11
I Uma breve apresentação da lei da queda tendencial da taxa de lucro e dos fatores contrários a ela.....	12
II A economia do pós-guerra e a necessidade de se atualizar a lei de Marx.....	20
II.1 Os problemas da solução Fordista.....	21
II.2 Os custos indiretos de exploração.....	23
II.3 Atualizando a lei da queda tendencial da taxa de lucro: A crise dos 1970.....	24
III A era neoliberal.....	33
Capítulo 2: Crise e reestruturação na chave da pós-grande indústria.....	39
I A apresentação da crítica ao conceito de pós-grande indústria.....	40
I.1 O predomínio da forma financeira.....	49
I.2 Empresas pós-grande industriais.....	56
II Desregramento do mundo.....	58
III Neoliberalismo e alternativas.....	61
Capítulo 3: A sucessão das formas de subordinação capitalista na indústria da música.....	67
I Marx, música e manufatura.....	70
II O surgimento da indústria fonográfica e a transição para a grande indústria.....	75
II.1 A fase mecânica.....	75
II.1.1 O início da indústria fonográfica no Brasil.....	77
II.2 A fase elétrica.....	80
II.3 A fase eletrônica: “completando” a transição para a grande indústria.....	82
II.3.1 A fase eletrônica no Brasil: Especificidades do capitalismo nacional na indústria da música.....	85
II.3.2 As relações de trabalho na produção fonográfica nacional.....	90
III A fase digital como transição para um período pós-grande industrial.....	94
III.1 O Brasil “acertando o passo”.....	101
III.1.1 Os anos 1980.....	102
III.1.2 Os anos 1990.....	105

Capítulo 4: Música: fácil de criar, difícil de se apropriar — A década de 2000 sob a ótica da pós-grande indústria.....	110
I Primeiras respostas da indústria: repressão, intermediação e concentração.....	113
II A indústria fonográfica mundial e brasileira na década de 2000, em números.....	115
III A pós-grande indústria na produção da música.....	133
III.1 Ser (in)dependente hoje.....	139
III.2 As novas empresas.....	141
III.2.1 Artistas e Repertório (A&R).....	144
III.2.2 O Marketing.....	149
IV Da pós-grande indústria à forma financeira de apropriação.....	151
IV.1 Vendas de música em formatos digitais no varejo.....	152
IV.2 O modelo baseado no acesso.....	154
IV.3 Licenciamento.....	157
IV.4 A sincronização.....	159
IV.5 Merchandising.....	160
IV.6 Execuções Públicas.....	162
IV.7 Shows ao vivo.....	162
V Do intelecto geral à subsunção intelectual.....	163
Conclusão.....	167
Referências.....	172

Lista de gráficos

Gráfico 1: Evolução das taxas de lucro líquidas nos EUA e na Grécia no período do pós-guerra.....	29
Gráfico 2: Evolução da taxa de lucro bruta ($S/(C+V)$) nos EUA, Nova Zelândia e Grécia no pós-guerra.....	29
Gráfico 3: A evolução da taxa de lucro na Espanha entre 1954 e 2001.....	30
Gráfico 4: Evolução do PIB per capita do Brasil entre 1900 e 2009 (a preços de 2009, em milhares).....	32
Gráfico 5: Vendas da indústria fonográfica mundial em milhões de unidades.....	95
Gráfico 6: Receita total de música gravada proveniente das vendas nas lojas de varejo, das vendas globais realizada pelas gravadoras (incluindo as vendas digitais) e das vendas digitais.....	117
Gráfico 7: Evolução do PIB mundial e da receita da indústria fonográfica em termos nominais (2004 a 2010).....	118
Gráfico 8: Evolução da participação da venda de formatos digitais no total do mercado mundial de música.....	123
Gráfico 9: Distribuição do mercado mundial de música segundo o formato de venda (formato físico, digital e direitos sobre a performance).....	124
Gráfico 10: Brasil, crescimento do PIB em termos nominais vis-à-vis o decréscimo do faturamento nominal total do mercado das majors entre 2000 e 2009.....	126
Gráfico 11: Participação dos formatos digitais e físicos nos grandes mercados do mundo incluindo o Brasil (2008).....	128
Gráfico 12: Participação da telefonia móvel e da internet nos totais das vendas digitais no Brasil entre 2006 e 2009.....	129
Gráfico 13: Evolução do mercado brasileiro de música em relação ao total arrecadado pelo ECAD.....	130
Gráfico 14: Participação dos criadores e intermediários na distribuição do total de direitos autorais e conexos.....	132
Gráfico 15: Distribuição de direitos autorais e conexos em 2005.....	133

Introdução

A intenção deste trabalho é analisar criticamente, através do estudo das recentes mudanças da indústria fonográfica, as transformações pelas quais o sistema capitalista vem passando com a emergência das novas tecnologias de informação e comunicação. Parte-se do pressuposto de que a crise econômica que assolou as principais economias capitalistas entre o final dos anos sessenta e o início dos anos oitenta do século passado foi responsável por uma mudança de paradigma em toda a sociedade capitalista que, além de ter exigido mudanças nas relações de produção, foi responsável por mudanças na esfera política e ideológica do sistema.

Interpretar as crises de forma correta é extremamente importante, pois em geral suas causas acabam por determinar também as pré-condições para uma recuperação econômica nos anos seguintes, e a probabilidade de que ela seja completa e duradoura. Como se sabe, cada crise, por si mesma, estabelece as condições econômicas e sociais para a volta ao estado normal e para o próximo ciclo de crescimento e queda.

Grande parte da literatura econômica marxista afirma que a queda significativa da taxa geral de lucro que ocorreu nas principais economias capitalistas nos anos 1960 e 1970 esteve na origem da crise econômica e das altas taxas de inflação observadas no período. A queda da lucratividade resultou numa menor taxa de investimento, o que contribuiu para elevar as taxas de desemprego e fez com que as empresas tentassem restaurar seus lucros elevando os preços. O fenômeno que aconteceu em âmbito mundial nesse período ficou conhecido como estagflação — estagnação econômica associada a altas taxas de inflação.

Se, por um lado, a literatura marxista que tem como objetivo a verificação empírica da queda na lucratividade do capital elucida alguns aspectos importantes das crises econômicas, por outro lado este tipo de análise “acaba por ignorar aspectos cruciais do processo dramático de reestruturação e acumulação que ocorreu ao longo do período neoliberal — o que certamente lançou as bases para a atual crise” (MACNALLY, 2009).

Por conta disso, no primeiro capítulo será apresentada como deu-se a evolução histórica desta abordagem marxista, com as tentativas de incorporar em sua análise das taxas de lucro as mudanças que ocorreram no pós-guerra.

Além disso, para a economia política, tão complicado quanto a tarefa de se entender uma crise, é também compreender por que e sob quais formas o capitalismo continua funcionando. A análise da reprodução (e por conseguinte, da acumulação) e a análise das crises, portanto, são inseparáveis. A reprodução do capitalismo no período mais recente, portanto, será tratada no capítulo seguinte.

Um dos pontos que Marx põe em evidência n’*O Capital* (1971) é o fato de que, no capitalismo, a retomada da acumulação historicamente esteve ligada à penetração da ciência e da tecnologia na produção. É difícil negar, portanto, que a retomada do processo de acumulação de capital iniciada após a crise do último quarto do século passado tenha relação com a emergência das novas tecnologias digitais da informação e da comunicação, inovações que se assentaram a partir da década de 1990 com a difusão do microcomputador, do celular, com a abertura da internet e com o espraiamento das conexões de banda larga.

Essas tecnologias, que vinham sendo gestadas nas décadas de 1970 e 1980, são base, também, de avanços em diversas outras áreas. Segundo Oliveira,

não é necessário gastar tinta para enfatizar, porque saltam aos olhos, as dimensões do impacto desses avanços em praticamente todos os setores da vida, a começar pela educação, e incluindo a indústria, o comércio, as finanças, o entretenimento, as relações pessoais; enfim ninguém terá dificuldade em acrescentar outros itens a essa lista, nem em compor uma outra lista, dos dispositivos responsáveis por esse impacto, incluindo os computadores pessoais, as redes de fibra óptica, os satélites de comunicação, a Internet, o telefone celular, as câmeras digitais, os *ipods*, etc., etc. [...]. A magnitude dos avanços tecnológicos, e de seu impacto na sociedade é tal que autoriza o emprego do conceito de revolução. (OLIVEIRA, 2008, p. 3)

Se é possível empregar aqui o conceito de revolução, as mudanças nas tecnologias da informação e das comunicações, em comparação com as revoluções industriais anteriores — sendo a Primeira Revolução Industrial associada à invenção da máquina a vapor e a Segunda associada à invenção da eletricidade e do motor à combustão — parecem ainda mais radicais.

São radicais *não* por serem parte de uma revolução industrial em si; nisso, são similares às revoluções anteriores, pois, a partir dessas mudanças, foram criados novos produtos (computadores, monitores, celulares, televisores, câmeras, entre a imensidão de novos aparelhos digitais), novos mercados (como a China, ou as camadas mais pobres da população em todo o mundo), e uma nova infraestrutura de comunicações (telefonía e transmissão de dados global, provedores, cabos, fibras óticas etc.) que “interage com e alavanca as estruturas anteriores (telefone, rádio, televisão), particularmente na área de serviços, potencializando a indústria cultural já estabelecida e viabilizando uma revolução organizativa e produtiva no capitalismo, com difusão da automação por todos os setores” (LEITE JR.; PINTO, 2007, pp. 6-7).

Ela é radical porque o conhecimento passa a ser o insumo central de boa parte da produção e da dinâmica social. Isso está vinculado ao uso dessa infraestrutura na produção e distribuição do conhecimento pela sociedade (nas áreas da informação, ciência, arte e cultura, por exemplo). Para além da grande indústria (no sentido de Marx), essa onda de inovações tecnológicas conduz a um novo paradigma em que a dimensão grande industrial em si é menos decisiva, uma vez que

os computadores são máquinas universais de processamento de informações, ampliando enormemente a capacidade humana de operar com estas informações, [que convergem para a] digitalização e potencialmente acessíveis, quase sem custos, por cada indivíduo. Isso introduz uma dinâmica potencialmente desmercantilizadora no capitalismo. (LEITE JR.; PINTO, 2007, p. 7)

Esse “perigo” da desmercantilização decorre das propriedades *sui generis* que o “bem” conhecimento — base da acumulação — apresenta, propriedades estas que já haviam sido constatadas pelos economistas Arrow (1959) e Nelson (1952). São elas: o custo de reprodução nulo, o fato de que qualquer comprador pode destruir seu monopólio e a incerteza ou risco (é impossível avaliar o valor da informação antes de conhecê-la). Para estes autores, por conta dessas propriedades, a informação e o conhecimento deveriam ser bens públicos: essa seria a melhor solução do ponto de vista do bem-estar econômico. O acesso a esses tipos de bens, Arrow (1959) conclui, deveria ser gratuito. Nesse sentido, os direitos de propriedade intelectual provocariam uma subutilização do conhecimento.

No entanto, não é possível definir se um bem é público apenas a partir de seus atributos intrínsecos; essa definição depende também das instituições que regulam o modo de seu emprego, o que confere a ela um caráter político.

Mesmo a defesa nacional, por exemplo, caso clássico de bem de uso não exclusivo, sob certas circunstâncias pode favorecer uns e não a outros dentro

do território de uma nação. Decorre daí que quase não há bens inerentemente públicos ou, dito de outro modo, bens que não possam ser privatizados por meio de legislação que provém de decisões políticas. (PRADO, 2005, p. 113)

A convergência digital propiciada pelos computadores que operam em rede — com o armazenamento, processamento e transmissão de todo tipo de informação — acaba por liberar, de quase todos os seus suportes clássicos, a produção em campos como a ciência, a arte e a cultura: assim, textos são liberados do papel, sons do vinil ou das fitas magnéticas, imagens do papel fotográfico, filmes da película.

Trata-se de uma mutação revolucionária nos meios de comunicação pelo menos análoga à que representou a passagem para a escrita, a difusão do alfabeto e a invenção da imprensa por *Gutenberg*, afetando a forma como a humanidade produz, preserva e distribui o conhecimento — como se darão, portanto, cada vez mais, grande parte das relações humanas. Esta é a dimensão mais importante das mudanças em curso. Há, aqui, uma autonomia relativa da técnica e de seus efeitos sociais e políticos não planejados, que não podem ser reduzidos apenas à lógica da acumulação de capital e tendem mesmo a escapar a seu controle, abrindo possibilidades emancipatórias inauditas. (LEITE JR.; PINTO, 2007, p. 9)

Eis que surge o paradoxo: por um lado, o conhecimento é um valor de uso não rival; por outro, cada vez mais ele é a base sobre a qual se sustenta o sistema capitalista. Será a necessidade de transformar em mercadoria os saberes científicos e tecnológicos que irá fomentar, portanto, uma lógica de privatização na sociedade. A forma mercadoria vai se tornando mais abrangente submetendo não só os objetos mais usuais, mas também o genoma, o próprio corpo humano, os produtos da alma; tudo, enfim, tem de se tornar objeto da propriedade privada para que o sistema possa continuar funcionando.

Sendo assim, não se pode compreender o recente período de desenvolvimento do capitalismo sem levar em consideração as novas formas de produção e de apropriação que emergiram nas últimas décadas.

Uma explicação mais completa para o que vem acontecendo no período neoliberal (pós anos 1980) deve levar em consideração o fato de que hoje o capital subordina a produção de uma forma que não é, em si mesma, estruturalmente nova, “mas o faz com uma intensidade nova e de um modo novíssimo ligado à emergência da ciência-capital, do conhecimento-capital” (Prado, 2005, p. 3). Isso traz implicações profundas para a forma como toda a sociedade se reproduz.

Para explicar melhor essa nova forma de subsunção do trabalho ao capital, procurar-se-á resumir, no segundo capítulo, a tese da desmedida do valor. Em seu livro, Prado (2005)

retoma as formas de subsunção do trabalho ao capital (formal, material e real) derivadas d'O *Capital* de Karl Marx, procurando delinear uma sequência lógica e histórica para a gênese de uma nova forma de subsunção do trabalho ao capital, qual seja, a subsunção intelectual, que seria típica de um período de produção pós-grande industrial.

Visando explicitar mais esses processos de mudança, escolheu-se como objeto de estudo um setor típico da produção mais característica deste período, ou seja, um setor intensivo em conhecimento e inovações: a indústria da música e mais especificamente dentro dela, a indústria fonográfica.

O motivo pelo qual se justifica essa escolha é que essa indústria vem sofrendo os efeitos da emergência das novas tecnologias de uma forma bastante negativa do ponto de vista do capital¹ e de uma forma, talvez, muito positiva no que tange à produção e à distribuição de música de forma autônoma e independente. Hoje, “é possível afirmar que jamais na história da música se produziu tanto e com tanta liberdade” (HERSCHMANN, 2010, p. 61).

Fruto do recente avanço tecnológico, a facilidade da troca de arquivos musicais na internet possibilitou, por um lado, o acesso (pelo público conectado) a quase toda a riqueza cultural que fora produzida pela indústria fonográfica ao longo de sua existência; por outro, a Internet impôs uma grande perda de capital às principais empresas da indústria da música. Segundo dados da Federação Internacional da Indústria Fonográfica (IFPI, em inglês) houve uma retração de 31% no faturamento dessa indústria entre 2004 e 2010 (IFPI, 2011b). Isso obrigou-a, mesmo que tardiamente, a se adaptar à nova realidade do compartilhamento de música digital, fazendo com que novos modelos de negócio surgissem e novas formas de produção, distribuição e consumo fossem criadas ao longo do século XXI.

A venda de música pelo meio digital, por exemplo, que vinha se desenvolvendo por fora da grande indústria fonográfica, inicia em 2003 seu processo de entrada nos circuitos ampliados do capital. Segundo o *Digital Music Report* (2010b) da IFPI, naquele ano havia apenas 30 serviços digitais “legais”; em 2010, já eram mais de 400 serviços de *downloads* de música reconhecidos pela IFPI, muitos deles recém criados e outros que foram incorporados pela indústria após trazerem prejuízos imensos, como o Napster, por exemplo. Em 2003 havia apenas 400 mil faixas licenciadas disponíveis para *download* online; em 2010, já eram mais de 11 milhões de faixas licenciadas disponíveis online.

Assim, no capítulo 3, buscar-se-á compreender melhor se os conceitos de manufatura, grande indústria e pós-grande indústria, bem como se as categorias inerentes a esses conceitos

¹ “A música — como outros produtos da indústria do entretenimento — sem dúvida segue perdendo valor, e as grandes corporações não sabem ao certo como reagir e superar essa crise.” (HERSCHMANN, 2010, p. 113).

são ou não adequadas a esses tipos de produção. E procurar-se-á apresentar o desenvolvimento da indústria da música e mais especificamente, o desenvolvimento da indústria fonográfica, como um caso de uma indústria que já possuía, desde o seu início, no século XIX, certas características materiais que eram e ainda são muito próximas daquilo que Fausto (2002, p.128) chama de subsunção intelectual do trabalho ao capital.

Longe de ser um objeto trivial, a produção da música em si, sempre apresentou muitas dificuldades para a sua apropriação na forma capitalista. A música como atividade humana, antes de ser uma atividade específica do modo de produção capitalista, sempre foi uma prática humana universal que já existia muito antes da consolidação do capitalismo.

Assim como o conhecimento, a música, por sempre ter dependido, em última instância, do trabalho criativo e intelectual que se objetiva nas composições, arranjos e execuções, já era uma produção *sui generis*.

Esses aspectos singulares que existiram desde sempre na indústria da música, mais especificamente na indústria fonográfica, são por si só suficientes para justificar o estudo de sua constituição histórica e de seus principais desenvolvimentos, tanto em termos gerais quanto mais especificamente como eles se deram no Brasil.

No quarto e último capítulo procurar-se-á apresentar, através de diversos estudos de caso (com atores da cadeia do disco) e evidências empíricas (para a indústria fonográfica mundial e nacional), as descontinuidades que estão presentes na indústria fonográfica, principalmente as que emergiram no século XXI, e que mudaram de uma vez por todas os modelos de negócios tradicionais em que esta indústria se baseava ao longo do século XX. Ao final, pretende-se estabelecer as ligações lógicas e empíricas entre a apresentação da pós-grande indústria e as transformações mais recentes dessa indústria em específico.

* * *

Antes de se iniciar a leitura do trabalho em questão é importante salientar que este autor esteve envolvido, entre 2008 e 2010, na pesquisa “Acesso a bens educacionais e culturais no Brasil”, conduzida pelo Grupo de Pesquisa em Políticas Públicas para o Acesso à Informação — USP (GPOPAI-USP). Essa pesquisa tinha como objetivo principal

produzir dados objetivos para orientar políticas públicas de acesso a bens educacionais e culturais, enfatizando, em particular, o papel dos direitos autorais em relação a esse acesso. A pesquisa pretende estimar a distribuição de dividendos entre criadores e indústria, a contribuição dos direitos autorais para a renda dos artistas, o financiamento público da criação e da produção

dos bens, o impacto da cópia não autorizada para a geração e perda de postos de trabalho e a disponibilidade de bens pela indústria e pelos canais alternativos. (GPOPAL, 2009, p. 1)

Trata-se de questões chave para o debate sobre o acesso a esses bens e que, até o momento, têm sido discutidas sem muito apoio em dados empíricos.

O resultado desta pesquisa foi materializado em dois amplos relatórios sobre o panorama da música (no mundo e exclusivamente no Brasil); baseada em mais de 60 entrevistas com atores do campo musical brasileiro, ela gerou uma extensa base de dados, que servirá de apoio para esta tese.

Capítulo 1

Crise e reestruturação na chave marxista

Neste capítulo será apresentada a concepção marxista mais clássica do desenvolvimento da economia capitalista, com foco na lei da queda tendencial da taxa de lucro, derivada do movimento geral da acumulação capitalista.

A intenção é mostrar como a crise econômica dos anos 1970 / 1980, que afetou as principais economias do globo, foi gerada pelo próprio movimento de acumulação do capital; bem como perguntar de que maneira o capital superou as barreiras que ele próprio criou.

Como um reflexo do desenvolvimento da acumulação de capital, é possível ver, através de diversos trabalhos, que as taxas de lucro de diferentes economias tiveram uma trajetória declinante no período do pós-guerra e que estas viriam a subir novamente após a consolidação do que veio a ser chamado de neoliberalismo.

As taxas gerais de lucro por si só, no entanto, não significam nada em termos marxianos. Portanto, mais que a apresentação dos nexos externos ou aparentes do sistema, é necessária a apresentação dos nexos internos que, em última instância, determinam os movimentos da economia capitalista. As mudanças nas formas como o capital subordina a produção e a esfera política são fundamentais para essa evidênciação.

Crê-se que as explicações mais comumente utilizadas não são suficientes para compreender o período neoliberal. O marxismo, se torna, portanto um ponto de partida fundamental para se apresentar o contraponto que será destacado no capítulo seguinte.

I Uma breve apresentação da lei da queda tendencial da taxa de lucro e dos fatores contrários a ela

Para o marxismo em geral e para Marx, em particular, o capitalismo é um sistema capaz de se autoexpandir e cujo processo de acumulação aprofunda as contradições internas até que elas aflorem numa crise, ou seja, pode se dizer que as barreiras e os limites do capitalismo são internos a ele.

A meta imediata do capitalismo não é o valor de uso das diversas mercadorias, muito menos o lucro isolado, mas o incessante movimento do ganho, ou seja, a tendência normal do sistema é a reprodução ampliada e não a estagnação, pois a todo o momento os capitalistas são impulsionados a acumular mais capital o mais rápido possível.

No entanto, “a barreira efetiva da produção capitalista é o próprio capital” (MARX, 1988, p. 287), ou seja, as barreiras à acumulação são postas pelo próprio sistema de acumulação do capital. Se o capital é o sujeito que põe suas próprias barreiras, é também a necessidade de sua acumulação incessante que permite que elas sejam contornadas. Caso ocorra o contrário, o sistema rui.

Um dos focos desta tese, portanto, são as formas que o sistema capitalista encontra para contornar essas barreiras à sua acumulação. Nesse sentido está pressuposto aqui que o capital é o sujeito, e o homem, predicado; ou seja, o homem será visto neste trabalho como subordinado ao processo global de acumulação de capital.

Do ponto de vista econômico, a teoria contida n’*O Capital* de Marx sobre o desenvolvimento de longo prazo do processo global de produção de uma economia tipicamente capitalista baseia-se nos tempos totais de trabalho (o *valor trabalho*), ligados à produção, que regulam os *preços* e os *lucros*. Estes dois últimos (preço e lucro), por sua vez, são fenômenos aparentes (porém reais) que orientam, em última instância, as decisões imediatas dos capitalistas. Ou seja, em última instância, é o valor trabalho que orienta as decisões dos capitalistas.

Em geral, durante a produção das mercadorias, os trabalhadores usam os meios de produção (fábricas e edifícios, matérias-primas e equipamentos) para transformar materiais em produtos acabados, ou seja, incorporam no produto final, além dos seus próprios tempos de trabalho, os tempos de trabalho já cristalizados nos meios de produção.

O tempo de trabalho total necessário para a produção do produto acabado é, portanto, composto de duas partes: a primeira, o tempo de trabalho implícito nos meios de produção utilizados (materiais, depreciação das fábricas e dos equipamentos) que reaparece no final do produto; e a segunda parte, o tempo de trabalho total gasto pelos trabalhadores no processo de

trabalho em si. Marx denomina o primeiro elemento de capital constante ou trabalho morto (representado pela letra C), já que ele reaparece no final do produto e não gera mais valor. E denomina o segundo elemento (o tempo gasto pelos trabalhadores) de valor adicionado por trabalho vivo. Segundo Shaikh (1985, p. 29) designa-se essa parcela do valor com a letra L (do inglês *living*). O valor do trabalho total de qualquer produto acabado é, portanto, a soma do trabalho morto e do trabalho vivo incorporados, $C + L$.

O valor do trabalho vivo (L) incorporado às mercadorias se divide também em duas partes. O capital variável (V), que corresponde aos salários socialmente necessários para reproduzir os trabalhadores, e a mais-valia (S, do inglês *surplus*). Esta última corresponde à parcela do valor criado pelo trabalho que não é paga ao trabalhador, mas apropriada pelo capitalista.

A mais-valia ou o produto excedente (S) é, portanto, a diferença entre o tempo que os trabalhadores efetivamente trabalham (L) e o tempo socialmente necessário para eles se reproduzirem (V). Os lucros reais são iguais a essa diferença: $S = L - V$. Como a produção de mais-valia é o objetivo determinante da produção capitalista, o roubo de uma parcela do tempo de trabalho pelos donos do capital é, portanto, a base oculta dessa sociedade.

Marx denomina a razão S/V como a “taxa de mais-valia” ou “taxa de exploração” (MARX, 1988, p. 168). A massa da mais-valia (S) e a taxa de exploração (S/V) podem ser aumentadas em benefício dos capitalistas de duas maneiras. De forma direta, prolongando-se a jornada de trabalho L e mantendo-se o tempo de trabalho socialmente necessário constante V, de modo que o tempo de mais-trabalho (ou trabalho excedente) cresça de forma absoluta. Essa é a chamada produção da mais-valia de forma absoluta.

E indiretamente, diminuindo-se o tempo de trabalho socialmente necessário para a reprodução dos trabalhadores V, de forma que uma parte maior de uma determinada jornada de trabalho seja despendida como tempo de trabalho excedente. Este último método é chamado de produção da mais-valia relativa e exige que se diminua o valor da força de trabalho. Para isso acontecer, “o aumento da força produtiva tem que atingir ramos industriais cujos produtos determinam a força de trabalho, que portanto, ou pertençam à esfera dos meios de subsistência costumeiros ou possam substituí-los” (MARX, 1988, p. 239). Ou seja, para se produzir esse tipo de mais-valia, a produtividade do trabalho deve ser aumentada de forma que, dada uma jornada de trabalho (L), a produção dos bens de consumo necessários à reprodução dos trabalhadores leve menos tempo, e assim sobre mais tempo excedente para ser apropriado.

Historicamente, os capitalistas sempre tentaram diversos métodos para aumentar a taxa de exploração de forma absoluta: “o estabelecimento de uma jornada normal de trabalho é o

resultado de uma luta multissecular entre capitalista e trabalhador” (MARX, 1988, p. 206). Mas “com o passar do tempo, a classe trabalhadora adquiriu força suficiente para restringir significativamente as tentativas de prolongar a jornada de trabalho e/ou de diminuir o salário real” (SHAIKH, 1985, p. 30). Por mais que essa afirmação seja verdadeira para determinados países e momentos históricos do capitalismo (como o período que se inicia imediatamente após a Segunda Guerra Mundial), veremos que, do ponto de vista do sistema como um todo, as duas formas de produção da mais-valia são simultaneamente plausíveis.

Mas de fato, segundo Marx, o aumento da produtividade do trabalho — e, por conseguinte, da mais-valia absoluta — talvez tenha se tornado historicamente o principal meio de aumentar a taxa de exploração: não só porque contorna a luta de classe realizada pelos trabalhadores, mas também por causa da concorrência entre os capitais. “A produção da mais-valia absoluta gira exclusivamente em torno da duração da jornada de trabalho; a produção da mais-valia relativa revoluciona totalmente os processos técnicos de trabalho e as combinações sociais.” (MARX, 1971, p. 585).

Nesse sentido, é a produção da mais-valia relativa pelo capital que leva o capitalismo a enfrentar um paradoxo, pois o mesmo meio que eleva a taxa de exploração tende a diminuir a taxa de lucro ao longo do tempo. Em suma, o aumento da produtividade do trabalho se manifesta numa queda da lucratividade do capital global. Como ele é a chave da questão da queda tendencial da taxa de lucro, é importante olhar com mais calma para este argumento.

A taxa de mais-valia (S/V) expressa a divisão do dia de trabalho em tempo de trabalho necessário para o trabalhador se reproduzir e tempo excedente apropriado pelo capitalista. Ela mede o nível de exploração dos trabalhadores produtivos.² Mas, para os capitalistas, o fator crucial na decisão de seguir com o processo de acumulação não é a taxa de mais-valia, mas sim o nível de lucratividade do capital. Eles investem dinheiro em meios de produção (C) e na força de trabalho (V), com a intenção de lucrar. A quantidade de lucro (S) relativa ao seu investimento ($C + V$) é, em última instância,³ a medida capitalista do sucesso.

Em outras palavras, não é a taxa de mais-valia e sim a taxa de lucro P (do inglês *profit*), $P = S/(C + V)$, tal como descrita por Marx, que regula a acumulação do capital.

² Utilizar-se-á a definição de Moseley (1989) para trabalho produtivo e não produtivo do ponto de vista do capital, que se encontra mais à frente.

³ Em última instância, pois da massa de mais-valia — S — saem também outros tipos de remuneração que não apenas o lucro do capitalista que leva a cabo o processo de produção; dessa massa saem também os lucros comerciais, os juros dos que emprestam capital, a renda da terra e outros gastos não produtivos. Esse ponto será tratado mais à frente.

Aqui se insere o paradoxo. Nas suas batalhas contínuas de um contra o outro,⁴ os capitais individuais estão constantemente forçados a diminuir os custos por unidade, para assim estarem à frente de seus competidores [...]. Quando se trata de sucesso na batalha pelas vendas, tudo será feito para que se diminuam os custos por unidade. (SHAIKH, 1985, pp. 30-31)

Segundo Foley (1986, p. 130), o paradoxo reside em por que os capitalistas adotam novas técnicas de produção que reduzem suas taxas de lucro. Ou seja, há uma diferença crucial entre o autointeresse dos capitalistas individuais e os interesses de longo prazo da classe capitalista como um todo. De fato a competição, de acordo com Marx, força os capitalistas individuais a tomarem decisões que aparecem como vantajosas para cada um deles individualmente, mas o resultado é uma diminuição da taxa de lucro média para todo o sistema.

Foley (1986) tenta resumir a lógica que está por trás desta contradição que aparece no movimento de acumulação capitalista.

Um capitalista individual que descobre uma nova técnica de produção que baixe os seus custos está numa posição de apropriar superlucros ao continuar a vender suas mercadorias ao preço corrente, até outros capitalistas adotarem a mesma técnica e a competição forçar os preços a caírem. Esses superlucros representam uma transferência da mais-valia dos produtores antigos (os quais mantêm custos de produção mais altos) para os produtores inovadores. A descoberta de uma nova técnica na verdade diminui o valor social da mercadoria ao reduzir o tempo de trabalho socialmente necessário para produzi-la; mas a lentidão dos produtores antigos segura o preço acima do valor. Como resultado o capitalista inovador se beneficia de uma troca desigual porque o preço da mercadoria que ele produz está acima do seu valor, e esse alto preço permite que ele transforme em dinheiro mais-valia que na verdade é produzida em outro lugar do sistema. (FOLEY, 1986, pp. 130-1)

Foley argumenta, assim, que cada capitalista é de fato forçado a inovar pois os capitalistas se encontram numa situação do tipo dilema do prisioneiro. “Qualquer capitalista que não acompanhar uma mudança técnica poupadora de custos irá encontrar-se numa situação de desvantagem competitiva se e quando seus competidores fizerem uma nova descoberta.” (FOLEY, 1986, p. 131).

A pressão da concorrência faz com os capitalistas se esforcem para adotar inovações poupadoras de custos. O último estágio da incorporação da inovação ao sistema é quando todos os concorrentes adotam a nova técnica, forçando, portanto, os preços a cair e eliminando o superlucro do inovador. Uma vez que esse estágio se completa, de acordo com Marx,

⁴ Essas batalhas são o que Marx chama de “competição entre os capitais”. Mas este uso do termo competição não é o mesmo da expressão “competição perfeita”, cujo contrário é o “monopólio”. Para Marx, a concentração e a centralização progressivas de capitais implicam numa “competição entre os capitais” mais violenta para conseguir maiores partes do mundo. O chamado estágio monopolista do capitalismo, que se dá historicamente a partir do final do século XIX, não supera a competição, mas, ao contrário, a intensifica.

a taxa de lucro do sistema como um todo deverá ser ainda menor, já que a nova técnica envolve insumos mais caros e proporcionalmente requer menos trabalho vivo — a única fonte de mais-valia — para a reprodução do capital.

Para Shaikh (1985, p. 31), a principal forma de aumentar a lucratividade ao longo da história foi a mecanização, que mostrou-se o principal veículo para aumentar a produtividade do trabalho e diminuir os custos por unidade produzida.

Desde o início do sistema de produção com base no trabalho assalariado, os capitalistas procuraram “aperfeiçoar” o processo de trabalho, dividindo-o em tarefas cada vez mais especializadas e repetitivas. Com o controle do processo de trabalho pelo capitalista, a atividade produtiva humana tornou-se cada vez mais mecanizada e automática. É “natural”, portanto, que, ao longo do tempo, essas atividades cada vez mais mecânicas fossem progressivamente substituídas por máquinas propriamente ditas.

Com a substituição de algumas funções humanas por máquinas, as outras funções tornaram-se ainda mais sujeitas à tirania da mecanização, até que algumas dessas funções fossem também substituídas por máquinas e assim por diante. (SHAIKH, 1985, p. 31).

Além das lutas em torno do salário real, da duração e da intensidade da jornada de trabalho, a busca pela autovalorização incessante do capital influenciou a natureza do próprio processo de trabalho em si: ao contratarem os trabalhadores por um período de tempo específico, os capitalistas querem tirar deles o máximo de mais-trabalho possível pelo menor custo possível, o que eleva a produtividade durante a jornada de trabalho.

A tendência à mecanização é, portanto, o método capitalista dominante para aumentar a produtividade social do trabalho. Ele surge do controle que o capitalista exerce sobre o processo de trabalho, ou seja, sobre a atividade humana produtiva, com o objetivo de elevar a lucratividade do seu capital. Dessa maneira, nem o crescimento da resistência do trabalhador, nem o aumento dos salários reais são as causas intrínsecas da mecanização, embora eles possam apressar essa tendência.

O aumento da mecanização dá origem ao que Marx chama de um aumento na composição técnica do capital. Quantidades cada vez maiores de meios de produção e materiais são postos em operação por um determinado número de trabalhadores e numa determinada quantidade de horas de trabalho.

De acordo com Marx, isso, por sua vez, significa que o total do valor do produto acabado advém cada vez mais dos meios de produção utilizados e cada vez menos do trabalho vivo. Em outras palavras, o aumento da composição técnica é um aumento na razão do traba-

lho morto para o trabalho vivo (C/L) e uma diminuição, por conseguinte, da taxa de mais-valia. Como o valor dos meios de produção é apenas repostado ao final do processo e a única fonte de mais-valia é o trabalho vivo, com o achatamento deste último há uma tendência à diminuição da proporção da massa de mais-valia em relação à massa de capital utilizado.

Shaikh (1985, p. 32) demonstra, através de certa manipulação matemática, que essa elevação da composição orgânica do capital C/L leva necessariamente à queda da taxa de lucro tal como concebida por Marx. Reproduzindo o raciocínio tem-se:

A taxa de lucro é P , sendo:

$$P = \frac{S}{C + V}$$

Como $L = S + V$, pode-se escrever S como:

$$S = L - V$$

já que o tempo de trabalho excedente (S) é igual ao tempo efetivamente despendido pelos trabalhadores (L) menos o tempo necessário para reproduzir sua força de trabalho (V).

Substituindo-se S por $L - V$ na fórmula da taxa de lucro, ela se torna:

$$P = \frac{L - V}{C + V}$$

Portanto, mesmo se os trabalhadores não necessitassem de nada para garantir sua reprodução (V igual a zero), o máximo que S poderia ser é $S_{\text{máx}} = L$, e a taxa de lucro máxima seria:

$$P_{\text{máx}} = \frac{L - 0}{C + 0} = \frac{L}{C}$$

Shaikh resume o argumento de Marx da seguinte forma:

L/C é o teto da taxa de lucro, enquanto que o limite inferior é logicamente zero. Agora, se o aumento da composição técnica realmente se reflete num aumento da proporção C/L e portanto, numa queda na proporção L/C , então a taxa de lucro estará progressivamente comprimida entre um teto em declínio e um chão que não cede, de forma que ela deve exibir uma tendência decrescente. Isto é o que Marx quer dizer por tendência à queda da taxa de lucro. (SHAIKH, 1985, p. 32)

É importante notar que a tendência à queda da taxa de lucro descrita acima é independente de como L é dividido entre V e S e, portanto, independente da taxa de exploração S/V .

Em última instância, para Marx, a queda da taxa de lucro é uma variável dependente apenas do aumento da composição orgânica do capital. Justamente por isso Marx conferiu à lei o caráter de tendência, “lei cuja efetivação absoluta é detida, retardada, enfraquecida pela ação de circunstâncias opostas” (MARX, 1991, p. 269).

No capítulo específico d’*O Capital* sobre esse tema (livro 3, volume IV, capítulo XIV), Marx (1991, p. 266-276) elenca alguns fatores contrários à lei. O primeiro fator é o aumento do grau de exploração do trabalho, ou da taxa de mais-valia (S/V), que pode se dar através da elevação da produção de mais-valia de forma absoluta, prolongando a jornada de trabalho, e da elevação da mais-valia relativa — neste caso apenas se houver melhora nos métodos sem alterar-se a magnitude do capital aplicado.⁵

A redução dos salários é um segundo fator para o qual Marx chama atenção, mas apenas com o objetivo de verificação empírica, pois do ponto de vista da luta social, reduzir os salários é uma estratégia difícil de ser empreendida pelo capital se tomar-se por base apenas um determinado país ou região geográfica. Mas, do ponto de vista global, esse fator é plenamente factível, como se verificará mais adiante.

O terceiro fator é a baixa dos preços do capital constante. “Em suma, o mesmo desenvolvimento que aumenta a quantidade de capital constante em relação ao variável, diminui o valor de seus elementos, em virtude da produtividade acrescida do trabalho” (MARX, 1991, p. 271); se isso ocorrer, então C/L permanecerá constante ou poderá cair, e nenhuma pressão será exercida para a diminuição da taxa de lucro.

O quarto fator é a superpopulação relativa, consequência do desenvolvimento capitalista e da produtividade do trabalho. Essa superpopulação barateia e torna abundantes os trabalhadores desempregados ou liberados que serão explorados por novas indústrias que

ostentam a predominância do trabalho vivo, só pouco a pouco realizando a evolução por que passaram outros ramos. (...) o capital variável representa proporção considerável de todo o capital e o salário é inferior à média, de modo que a taxa e a massa de mais-valia são extraordinariamente altas em tais indústrias. (MARX, 1991, p. 272)

O quinto fator é o comércio exterior, pois barateia os elementos do capital constante e os meios de subsistência necessários em que converte o capital variável, contribuindo para elevar a taxa de lucro, aumentando a taxa de mais-valia e reduzindo o valor do capital constante. Embora Marx estivesse preocupado em considerar o comércio colonial na época em que

⁵ Pois a elevação da mais-valia da forma relativa pode elevar a composição técnica do capital, recolocando o problema da queda da taxa de lucro (a menos que haja uma forte queda no valor do capital constante que mantenha a composição técnica constante).

escrevia *O Capital*, este fator ainda é válido hoje, quando se considera a expansão do capitalismo nos países subdesenvolvidos como os do BRIC (Brasil, Rússia, China e Índia) e os do sudeste Asiático, por exemplo.⁶

O sexto e último fator é o aumento do capital por ações, que, para Marx, possuiriam uma taxa de remuneração menor que a taxa média de lucro, pois os dividendos desses capitais são remunerados pela categoria do juro, que é parte da mais-valia. O argumento é, no texto original:

Com o progresso da produção capitalista, que está aliado à acumulação acelerada, parte do capital é contabilizada e empregada apenas como capital que dá um rendimento, ou seja, um juro. Não no sentido de o capitalista que empresta capital contentar-se com o juro, enquanto que o capitalista industrial embolsa o ganho como empresário. Isto não atinge o nível da taxa geral de lucro, pois aí o lucro = juro + lucro de toda espécie + renda fundiária, estando fora do domínio a repartição nessas categorias particulares. O sentido aqui é o de esses capitais, embora aplicados em grandes empreendimentos produtivos, só fornecerem, após deduzidos todos os custos, juros grandes ou pequenos, os chamados dividendos. É o que se dá por exemplo, com as estradas de ferro. Eles não entram no nivelamento da taxa geral de lucro, uma vez que fornecem taxa menor que a taxa média de lucro. Se entrassem, fariam esta cair muito mais. Do ponto de vista teórico, podemos incluí-las no cálculo e obter uma taxa de lucro menor que aquela que parece existir e realmente determina os capitalistas, pois é justamente naqueles empreendimentos que o capital constante é maior em relação ao variável (MARX, 1991, p. 276)

Sobre este último fator contrário à lei, é importante notar que Marx está olhando para um período histórico determinado, pois atualmente os dividendos provenientes das ações constituem uma das principais formas de remuneração do capital, ao lado, por exemplo, dos salários dos diretores dessas sociedades capitalistas.⁷ Mesmo assim, Marx já adianta aqui uma das principais consequências do desenrolar histórico do capitalismo em sua recente fase neoliberal — que será apresentada mais à frente —, qual seja, a mudança da forma de apropriação do excedente pelo capital (da forma lucro para a forma juros).

⁶ Retornar-se-á a essa questão mais adiante.

⁷ Mas mesmo Marx, n' *O Capital*, enxergara o desenvolvimento dessa forma de apropriação do excedente social. Eis um trecho que pode ser considerado extremamente atual, visto que um dos “vilões” da crise pela qual o sistema capitalista vem passando desde 2008 foram os altíssimos salários dos diretores das grandes empresas, ou o chamado gasto com “colarinho branco”. “Nas sociedades capitalistas por ações criou-se novo embuste com o salário de direção, surgindo ao lado e acima do verdadeiro dirigente [que organiza e controla o processo de trabalho], conselheiros de administração e supervisão aos quais o título serve de pretexto para espoliarem os acionistas e se enriquecerem (...) Nos processos de justiça falimentar vê-se que esse salário de direção está em regra na razão inversa da supervisão realmente exercida por esses diretores nominais”. (MARX, 1991, p. 448)

II A economia do pós-guerra e a necessidade de se atualizar a lei de Marx

Certamente alguns dos fatores contrários à lei da queda tendencial da taxa de lucro elencados por Marx — e mencionados na seção anterior — contribuíram de forma decisiva para que, na história do capitalismo, o período do pós-guerra tenha sido chamado de a “era de ouro” da economia capitalista. Esse período é caracterizado unanimemente pela literatura econômica como sendo de altas taxas de lucro, baixa inflação, baixas taxas de desemprego e alto crescimento do produto, pelo menos em relação às economias capitalistas industrializadas e mais desenvolvidas.

John Holloway (1995, p. 20) argumenta que a base dessa era de ouro foi a Segunda Guerra Mundial. A “morte, o maior de todos os keynesianos, mandava no mundo mais uma vez” (HOLLOWAY, 1995, p. 20). A Segunda Guerra teve sucesso onde o nazismo, o stalinismo e o New Deal de Roosevelt apenas mostraram possíveis linhas de desenvolvimento.

Do ponto de vista da recuperação da taxa de lucro após a crise de 1929 (e a Grande Depressão que a sucedeu), a guerra foi extremamente benéfica. Conseguiu destruir e desvalorizar o capital constante (C) numa magnitude superior às falências e às depreciações do período da Grande Depressão.

Na esfera do trabalho, a disciplina imposta durante a Segunda Guerra foi decisiva para levar adiante as mudanças gerenciais do tipo fordista introduzidas após o *Crash* de 1929, e para elevar a produção da mais-valia (S) sem alterar a magnitude do capital constante empregado. “Nisto, empregadores em todos os maiores países foram ajudados consideravelmente pelos sindicatos, os quais pregaram a subordinação do antagonismo de classe ao objetivo comum de ganhar a guerra.” (HOLLOWAY, 1995, p. 20).

As mudanças nas relações de trabalho foram acompanhadas por uma mudança rápida na tecnologia de produção em áreas de desenvolvimento consideradas estrategicamente importantes, tais como a eletrônica e a petroquímica. E o desemprego “foi resolvido através do alistamento e da matança de milhões de pessoas: uma demolição massiva da força de trabalho” (HOLLOWAY, 1995, pp. 20-1).

O fim da Segunda Guerra Mundial representou, portanto, um marco para o capitalismo. Representou o fim de um período de mais de cinquenta anos de turbulências no qual o colapso do sistema deixou de ser a principal preocupação da agenda socialista e burguesa.

Pela primeira vez o capital tinha uma base sobre a qual poderia perseguir a acumulação e a exploração com vigor, uma base sobre a qual poderia cons-

truir uma nova aparência de estabilidade, escondendo numa névoa de amnésia e papoulas⁸ os milhões que foram abatidos pelo caminho. (HOLLOWAY, 1995, p. 20)

Essa base e o ulterior desenvolvimento histórico dessa era de ouro estava solidamente assentada em taxas de lucro muito favoráveis à acumulação. Essa conjuntura extremamente favorável para a acumulação foi fundamental para a expansão sem precedentes do Estado que veio a ocorrer. Com o fim da guerra e a consolidação dos Estados Unidos como um poder claramente hegemônico, a intervenção estatal e a regulação monetária eram elementos centrais de um modelo a ser seguido, que atingiu uma dimensão internacional que seria impensável no período entre as grandes guerras. Não fosse tal cenário, esse mundo “keynesiano” talvez não tivesse existido.

Holloway (1995, pp. 22-33) mostra, porém, que a própria expansão do Estado e da intervenção estatal, o fim do orçamento equilibrado, a regulação monetária e a introdução do método fordista criaram as bases que fariam o próprio capitalismo desembocar numa crise econômica profunda no final desse período.

II.1 Os problemas da solução Fordista

Uma das consequências da Segunda Guerra foi um grande impulso à implementação dos métodos fordistas, que elevaram significativamente a produtividade do trabalho.

O custo social dessa mudança, porém, foi muito grande. A produção fordista, ao desenvolver a produção grande industrial,⁹ requeria que o altíssimo grau de alienação e enfado no trabalho fosse compensado por um aumento persistente do consumo fora do tempo de trabalho: “a insatisfação precisava ser transformada em demanda e, assim, regulada por meio da barganha anual do salário. Quando esse sistema se estabeleceu como um padrão dominante, suas contradições se tornaram claras.” (HOLLOWAY, 1995, p. 22).

Holloway (1995) enfatiza aqui uma passagem importante d’*O Capital* de Karl Marx, na qual este autor se refere ao crescente alijamento do trabalhador no decorrer da sucessão das formas (lógicas e) históricas da cooperação, manufatura e grande indústria, e no aumento da subordinação do trabalho ao capital que acompanhou-a. Como se verá em detalhes no capítulo seguinte, esse alijamento se aprofunda e carrega consigo a contradição que marca o desenvolvimento do sistema e emerge na luta de classes.

⁸ Em países anglo-saxões, uma papoula vermelha usada na lapela é um símbolo de homenagem aos mortos em guerras.

⁹ Conceito que será desenvolvido com mais detalhe no capítulo seguinte.

Para Holloway (1995, pp. 22-3), a contradição fundamental de toda produção capitalista é a que se expressa na categoria da alienação: a contradição entre o potencial humano de criatividade na produção de valores de uso e a forma imposta a essa criatividade sob o capitalismo, qual seja, a criação de valor pelo trabalho vivo sob o controle de seu oposto — o trabalho morto (as máquinas, equipamentos etc.).

Ou seja, a contradição se expressa, no limite, na redução do trabalho concreto ao trabalho abstrato. Sob os métodos fordistas de produção, com o seu grau inédito de trabalho repetitivo e desqualificado, essa contradição alcançaria um novo nível de intensidade. Concretamente, ela se expressou na forma de uma rebelião contra o próprio trabalho enquanto atividade tediosa e mortificante; assim, ao longo do pós-guerra, cresceram a sabotagem, o absenteísmo, as paralisações curtas e estratégicas etc.

Essa revolta contra o capital, cada vez mais efetiva, inverteu o papel da organização rígida do processo de trabalho que marcou o desenvolvimento da grande indústria. A mesma fragmentação rígida, que inicialmente serviu para quebrar o poder do trabalhador especializado (poder que exercia-se por meio da luta contra o capital), tornava-se uma arma da revolta do trabalho, assim como um limite à exploração exercida pelo capital.

A rigidez aumentava o efeito de qualquer ruptura no fluxo do processo de trabalho, pois a deficiência de desempenho de um elemento desse processo frequentemente fazia com que o bom desempenho das outras partes se tornasse impossível: não somente dentro de uma fábrica ou empresa em particular, mas também no interior da cadeia de fornecedores e fabricantes. A rigidez criava também posições definidas que frequentemente se tornavam posições de poder para os trabalhadores, a partir da qual eles lutavam para aumentar os seus salários. Assim, o trabalho segundo os procedimentos e as disputas por demarcação desses procedimentos tornaram-se forma comum do conflito industrial, de tal modo que os trabalhadores usavam e defendiam essas rigidezes originalmente impostas pelo capital. (HOLLOWAY, 1995, p. 23).

Com a balança do controle do trabalho pendendo para o lado dos trabalhadores, no período do pós-guerra as negociações salariais se tornaram, assim, o grande foco da luta de classes, para onde convergiram tanto a intervenção gerencial como o descontentamento do trabalhador. Segundo Holloway (1995, p. 23), a elevação dos salários se tornava, assim, o principal meio pelo qual a administração superava a rigidez do processo produtivo e introduzia mudanças nas práticas de trabalho. Como consequência, os sindicatos mais organizados passaram de defensores inequívocos dos trabalhadores a administradores do descontentamento, centrando suas lutas cada vez mais em torno dos salários.

Assim, da perspectiva de Holloway (1995), o aumento da composição orgânica do capital (C/L), principal causa da queda da taxa de lucro, não pode ser dissociado do fato histórico, pelo menos no período do pós-guerra, de que a exploração estava se tornando cada vez mais custosa para o capital. Nas palavras do autor:

O aumento do custo de exploração vem a ser o que Marx se referiu como um aumento na composição orgânica do capital: à medida que a produção capitalista se desenvolve, há uma tendência para que o capital constante (a parte do capital que corresponde ao trabalho morto incorporado nas máquinas e nas matérias-primas) aumente em relação ao capital variável (a parte do capital correspondente ao poder do trabalho vivo). Frequentemente, as explicações da crise que põem ênfase na composição orgânica do capital são contrapostas às explanações em termos das lutas da classe trabalhadora (tal como ocorre nos debates entre “fundamentalistas” e “neo-ricardianos”, por exemplo). Porém, se o aumento da composição orgânica do capital não é visto como uma lei externa à luta de classes, mas como expressão dos custos crescentes da exploração, a polaridade entre a luta de classes e as leis do desenvolvimento capitalista se dissolve. (HOLLOWAY, pp. 24-25)

II.2 Os custos indiretos de exploração

Além dos aumentos salariais, a expansão do Estado no pós-guerra, contrapartida da significativa elevação do nível dos impostos nas principais economias, também trouxe novos custos para o capital. Designados como “custos indiretos de exploração” (HOLLOWAY, 1995, p. 25), os gastos do Estado podem ser encarados como uma dedução da mais-valia disponível para a acumulação.

O desenvolvimento do chamado Estado Keynesiano de Bem-Estar Social ou do “liberalismo social” (PRADO, 2005, p. 119), depois da II Guerra Mundial, contribuiu tanto para a eficácia e a estabilidade da exploração quanto para o aumento de seus custos. Posteriormente, porém, esse equilíbrio diminuiu. Enquanto o Estado penetrava mais e mais em aspectos da vida social, emergia uma crescente consciência do contraste entre o controle social e o controle estatal.

Assim, durante o pós-guerra, a revolta contra o trabalho alienado era complementada pela revolta contra o Estado. Geralmente expressa de forma simples, no vandalismo e no crime, ela se dava também na busca consciente de lutas em formas que não eram facilmente integradas pelo Estado como lutas por moradia, educação, saúde, transporte e assim por diante. (COCKBURN, 1977; LEWRG, 1979 *apud* HOLLOWAY, 1995, p. 26). O custo das demandas sociais era, portanto, crescente.

A institucionalização do protesto que era central ao Estado keynesiano não se baseou simplesmente na burocratização das lutas por meio dos sindicatos,

dos partidos social-democratas e das instituições do Estado de bem-estar social: seu suporte material consistia na habilidade de fazer concessões limitadas, mas significativas, às pressões. Conforme as pressões sobre o Estado cresciam, os custos de contê-las também cresciam, assim como os níveis dos impostos e dos custos indiretos de exploração. (HOLLOWAY, 1995, p. 26).

Assim, no final dos anos 1960, em boa parte do planeta começava a ficar claro que a expansão relativamente estável dos anos do pós-guerra estava chegando ao fim. Os lucros declinavam em muitos países capitalistas e a agitação social crescia.

II.3 Atualizando a lei da queda tendencial da taxa de lucro: A crise dos 1970

Os novos elementos do capitalismo que vieram à tona nos países centrais durante o pós-guerra foram incorporados pelos marxistas, que procuraram atualizar inclusive a fórmula do cálculo da taxa de lucro.

Na taxa geral de lucro tal como descrita por Marx,

$$P = \frac{S}{C + V}$$

a massa de mais-valia remuneraria não apenas os lucros dos capitalistas industriais, mas os juros dos banqueiros e as rendas dos donos de terras; portanto, para Marx a massa de mais-valia seria igual ao lucro total produzido. Mas, mesmo na época que Marx escreveu, esse quantum não equivalia exatamente ao lucro total dos capitalistas. Não é à toa que hoje, e mesmo antes, os capitalistas preocupam-se com a taxa de lucro líquida, ou com a taxa de lucro líquida corporativa (em termos mais modernos).

Um dos primeiros teóricos que olhou com detalhe para essa questão foi Joseph Gillman em seu livro *The Falling Rate of Profit* de 1957.¹⁰ Segundo ele, Marx argumentava que a produção e a realização da mais-valia são dois atos diferentes de um mesmo processo: “não pode haver criação de mais-valia ao menos que ela seja realizada, assim como não pode haver produção sem consumo” (GILLMAN, 1957, p. 86). Assim, do ponto de vista da pesquisa estatística, o montante de mais-valia só existe à medida que é realizado: ou seja, ele só passa a ser mensurável quando as mercadorias são vendidas.

Ainda segundo Gillman (1957, p. 87), desde o início do predomínio do capital monopolista (ou seja, do final do século XIX em diante), o problema da realização da mais-valia envolve, por parte das empresas e dos governos, crescentes custos internos não-produtivos —

¹⁰ Segundo SHAIKH e TONAK (1994), o primeiro trabalho de fato que se aproxima dessa linha teórica foi o livro de E. Varga intitulado *The Decline of Capitalism*, de 1928.

os custos dos trabalhadores e das atividades não-produtivas do ponto de vista do capital, mas que são essenciais para a reprodução do sistema.

Para avançar na teoria é necessário fazer, portanto, a distinção entre o que seria o trabalho produtivo e o trabalho não-produtivo do ponto de vista do capital.¹¹ Embora entre os marxistas “não [haja] unanimidade sobre como abordar a distinção entre o trabalho produtivo e o trabalho não produtivo” (MOHUN, 2006, p. 349), utilizar-se-á aqui a abordagem de Moseley (1997) com a finalidade de se expor um exemplo concreto.

De acordo com Moseley (1997), autor que segue a linha teórica proposta por Gillman (1957), existem dois tipos de trabalhos não-produtivos dentro das empresas capitalistas: o trabalho de *circulação* (ou *distribuição*) e o trabalho de *supervisão*.

O trabalho de circulação é o trabalho relacionado à troca de mercadorias por dinheiro, incluindo funções tais como: compras e vendas, contabilidade, processamento de cheques, publicidade, compensações débito-crédito, seguros, assessoria jurídica, segurança nas trocas comerciais etc. “Marx argumentou que o trabalho de circulação não produz valor e mais-valia porque a troca é apenas uma troca de valores equivalentes. O trabalho de circulação é apenas responsável pela metamorfose das mercadorias em dinheiro, o famoso M – D.” (MOSELEY, 1997, p. 26).

Já o trabalho de supervisão é relacionado ao controle do trabalho dos trabalhadores produtivos, incluindo funções como gerenciamento, supervisão direta, manutenção de registros, etc.

Marx argumentou que esse tipo de trabalho não adiciona valor às mercadorias porque este trabalho não é tecnicamente necessário para levar a cabo a produção, mas ao invés é necessário por causa da relação antagônica entre os trabalhadores e os capitalistas sobre a intensidade do trabalho dos trabalhadores. (MOSELEY, 1997, p. 27).

Gillman (1957) propôs que a distinção marxista entre trabalho produtivo e não produtivo (na forma de uma distinção entre gastos produtivos e não produtivos) fosse incorporada na fórmula da taxa de lucro tal como concebida por Marx. Para tanto ele chamou de capital variável (V) apenas os salários dos trabalhadores produtivos do ponto de vista do capital, e introduziu um novo símbolo (U, do inglês *unproductive*) para representar todos os salários e vencimentos dos trabalhadores não produtivos, todos os gastos com atividades de vendas, de publicidade, todas as despesas administrativas e os impostos. “Como essas despesas, por definição, não são produtivas tanto de valor como de mais-valia, elas podem ser retiradas apenas

¹¹ Uma explicação exaustiva desta divisão se encontra na dissertação de mestrado deste autor (PINTO, 2007).

dos valores outrora produzidos, de acordo com Marx, da mais-valia produzida pelos trabalhadores produtivos.” (GILLMAN, 1957, p. 89).

O S tradicional poderia ser visto agora como a mais-valia bruta realizada, e o S – U como a mais-valia líquida realizada. U passa a corresponder, assim, aos gastos para realização da mais-valia. Sob essas hipóteses, tem-se agora uma taxa de lucro bruta ou geral, e uma taxa de lucro líquida (RP, do inglês *rate of profit*)¹². A taxa de lucro líquida passa a ser

$$RP = \frac{S - U}{C + V + U}$$

...caso tome-se por base o fluxo de valor, e

$$RP = \frac{S - U}{C}$$

...caso tome-se por base o estoque.

Vários autores marxistas trabalharam com essa reformulação proposta por Gillman (1957), entre eles os já mencionados economistas Fred Moseley e Anwar Shaikh. Este último, aliás, foi um dos pioneiros a sugerir um mapeamento das categorias marxianas a partir das categorias convencionais da contabilidade social utilizando a separação entre atividades produtivas e não produtivas do ponto de vista do capital (SHAIKH, 1978).

Seu trabalho foi consolidado em *Measuring the Wealth of Nations*, publicado em 1994 e escrito em parceria com E. Ahmet Tonak. Nesse livro, eles dão um tratamento exaustivo às categorias da contabilidade nacional e das matrizes de insumo–produto disponíveis para a economia estadunidense, com o objetivo de construir dados sobre todas as principais variáveis marxianas (o valor total da produção [VT], o valor adicionado [VA], o capital constante [C], o capital variável [V] e a mais-valia [S]), bem como dados sobre as taxas de lucro bruta, líquida e corporativa, com o objetivo de analisar a trajetória de longo prazo da economia americana.

Moseley (1989), por sua vez, utilizou uma forma mais simples de incorporar os gastos não produtivos na fórmula da taxa de lucro. A taxa de lucro que ele analisa é a relação entre o lucro total (P) e o estoque de capital investido (K):

$$RP = \frac{P}{K}$$

¹² Decidiu-se utilizar essa terminologia para se equiparar com os artigos de Fred Moseley (1990) e Moseley (1997) que serão citados mais adiante.

O lucro total é a diferença entre o fluxo anual de mais-valia e o fluxo anual de custos não produtivos (U_f , que consiste principalmente nos salários dos trabalhadores não produtivos, mas também nos custos anuais de fábricas, materiais e equipamentos utilizados nos setores não produtivos), ou seja:

$$P = S - U_f \quad (1)$$

O denominador da taxa de lucro é dividido também em dois componentes, o capital constante (C) investido nos meios de produção e o estoque de capital investido nas funções não produtivas (U_s); portanto:

$$K = C + U_s \quad (2)$$

Combinando as equações (1) e (2), Moseley (1990) obteve a equação marxiana para a taxa de lucro:

$$RP = \frac{P}{K} = \frac{S - U_f}{C + U_s}$$

Ao dividir o lado direito da equação pelo fluxo anual gasto na forma de capital variável (V), a fonte da mais-valia de acordo com a teoria de Marx, Moseley (1997, p. 29) obtém a seguinte equação para a taxa de lucro:

$$RP = \frac{\frac{S}{V} - \frac{U_f}{V}}{\frac{C}{V} + \frac{U_s}{V}}$$

Através desta última equação pode-se ver que, de acordo com a teoria marxiana (ou seja, de acordo com a teoria baseada na obra de Marx), a taxa de lucro varia: diretamente, em relação à taxa de mais-valia (S/V), e inversamente, em relação à *proxy* utilizada para a composição orgânica do capital (C/V), e em relação às duas proporções do capital não produtivo sobre o capital variável (U_f/V e U_s/V).

Elaborado por Moseley (1990), este modelo simples, que procura incorporar os gastos não produtivos, foi fonte de inspiração para muitos outros trabalhos empíricos que tentaram medir as taxas de lucro médias para diferentes economias no pós-guerra; entre eles estão os trabalhos de Cronin (2001), Maniatis (2004), Cámara (2007), e um do próprio Moseley, mas posterior (1997). Embora seja difícil comparar os diversos estudos que seguem essa tradição

— porque os resultados, em cada caso, são sensíveis às suposições feitas na construção dos seus respectivos conjuntos de dados —, a somatória dos resultados pode ajudar a vislumbrar de maneira mais forte as tendências de longo prazo da taxa de lucro e, por conseguinte, do desenvolvimento da economia capitalista.

É o que se verá nos gráficos a seguir. Os dois primeiros contêm as trajetórias de longo prazo da taxa de lucro líquida (Gráfico 1) e bruta (Gráfico 2) — no sentido de Gillman (1957), calculadas por diferentes autores — de três países (EUA, Nova Zelândia e Grécia).

Gráfico 1: Evolução das taxas de lucro líquidas nos EUA e na Grécia no período do pós-guerra

Fonte: SHAIKH & TONAK (1994), MOSELEY (2003), MANIATIS (2004) (elaboração própria)

Gráfico 2: Evolução da taxa de lucro bruta ($S/(C+V)$) nos EUA, Nova Zelândia e Grécia no pós-guerra

Fonte: SHAIKH & TONAK (1994), CRONIN (2001), MANIATIS (2004) (elaboração própria)

E no Gráfico 3, por fim, está representada a evolução da taxa de lucro na Espanha entre 1954 e 2001:

Gráfico 3: A evolução da taxa de lucro na Espanha entre 1954 e 2001

Fonte: CÁMARA, 2007, p. 546

A partir dos gráficos, é possível enxergar em cada país pelo menos dois períodos distintos em relação à movimentação das taxas de lucro durante o pós-guerra; e dependendo do autor e do país considerado, aparece ainda um terceiro período. O primeiro período se inicia com as taxas de lucro num patamar alto, o que perdura até meados dos anos 1960. A partir daí até o final da década de 1970 e o início dos 1980 as taxas de lucro declinam de forma acentuada. O segundo período é caracterizado por uma recuperação parcial da taxa de lucro, durante os anos 1980 e 1990. O terceiro período, por sua vez, é sugerido em trabalhos mais recentes publicados por Moseley (2003) e por Cámara (2007), que apontam uma outra queda da taxa de lucro em meados da década de 1990, e uma nova recuperação parcial da lucratividade durante os anos 2000, o que pode ser observado nos Gráficos 1 (linha amarela) e 3.

De qualquer maneira, alguns autores enxergam que o primeiro período possui alguns elementos de uma economia clássica tal como a descrita por Marx (Mohun, 2009, p. 1041). Ou seja, nele o aumento ocorrido na composição orgânica do capital, somado à elevação do

trabalho não-produtivo do ponto de vista do capital, teria levado a uma drástica queda na lucratividade (embora a taxa de mais-valia estivesse crescendo no período). No segundo período, a recuperação da lucratividade teria se dado em função da ofensiva bem sucedida do capital contra o trabalho, geralmente explicada pela elevação da taxa de exploração e pela estagnação da composição orgânica (bem como técnica) do capital, e pelo aumento da taxa entre trabalho produtivo e não-produtivo. Os dados mostram que, entretanto, essas segundas recuperações das taxas de lucro foram muito mais tímidas e voláteis do que aquelas verificadas no imediato pós-guerra.

Especificamente no caso do Brasil, embora não haja dados para se verificar a trajetória da taxa de lucro de longo prazo,¹³ a economia nacional foi uma das que mais cresceu no pós-guerra. Diferente dos países desenvolvidos, porém, a crise econômica somente apareceu de forma crônica no início dos anos 80. A partir de então o país passou por duas décadas de estagnação econômica, reagindo um pouco ao longo do período mais recente. Utilizando como *proxy* a medida do Produto Interno Bruto (PIB) per capita, constata-se que ele passou (a preços de 2009) de R\$ 2880 para R\$ 13590, entre 1945 e 1980; uma elevação de 371,88%, como nota-se no Gráfico 4, a seguir. Entre 1981 e 2009 o PIB per capita se elevou apenas 22,37%.

Embora esta variação não seja uma boa *proxy* para determinar o comportamento de longo prazo da acumulação (pois a distribuição de renda se alterou muito no período mencionado), é possível inferir que o fenômeno da queda e da retomada da taxa geral de lucro também tenha ocorrido no Brasil, embora o limite mínimo (ou o vale) possivelmente tenha se dado mais tarde, na comparação com os países analisados anteriormente.

¹³ Em relação aos dados mais recentes, ver Pinto (2007).

Gráfico 4: Evolução do PIB per capita do Brasil entre 1900 e 2009
(a preços de 2009, em milhares)

Fonte: IPEADATA (elaboração própria)

As trajetórias declinantes das taxas de lucro nos diferentes países analisados apenas corroboram empiricamente uma diminuição da velocidade do desenvolvimento da acumulação capitalista no período.

Voltando à história mais concreta, a expressão desse declínio foi a recessão aguda que ocorreu nas principais economias entre 1974-75. Nesse período de dois anos a produção caiu substancialmente em todos os países líderes, a inflação e o desemprego se elevaram e “a enchente de petrodólares no mercado do eurodólar aumentou a volatilidade do sistema monetário internacional” (MANDEL, 1978, p. 14 *apud* HOLLOWAY, 1995, p. 32).

A partir daí o keynesianismo acabaria por ruir, tanto política como ideologicamente. Nos debates entre os economistas, os keynesianos rapidamente perderam posição para as novas modas da teoria econômica monetarista.

Os políticos conservadores da Grã-Bretanha, dos Estados Unidos e de outros lugares passaram, crescentemente, a atacar a expansão do Estado, a posição dos sindicatos e as “políticas de consenso” e se voltaram para teóricos como Friedman e Hayek para justificar as suas posições. Mesmo os partidos social-democratas, cuja própria posição no sistema político dependia do reconhecimento do poder do trabalho, começaram a denunciar as soluções keynesianas como não mais realistas. Como disse o primeiro ministro britânico, James Callaghan, num congresso do Partido Trabalhista, em 1976: “Pensávamos que podíamos sair de uma recessão, assim como aumentar o emprego, cortando impostos e elevando o gasto governamental. Eu lhes digo com toda a candura que essa opção não existe mais e que, até o ponto em que ela pode ser empregada, apenas funciona em certas ocasiões por meio da

injeção de maiores doses de inflação na economia, fato ao qual se seguirá uma elevação do desemprego no próximo momento”. (HOLLOWAY, 1995, p. 33)

Hoje é possível ter certeza que o liberalismo social ou Estado de Bem-Estar acabara como práxis e como ideia; as forças sociais que impuseram o reconhecimento do poder do trabalho, porém, ainda existiam, e não poderiam simplesmente ter sido destruídas do dia para a noite. Sobre isso, Holloway (1995) formulou uma pergunta oportuna: “Poderá uma nova ordem ser estabelecida simplesmente pela vontade dos políticos ou ela exigirá de novo que o mundo venha a passar por um período de destruição e miséria?” (HOLLOWAY, 1995, p. 33).

III A era neoliberal

A história deu conta de responder à pergunta feita por Holloway. Uma nova guerra mundial não acontecera, mas as formas que o capital encontrou para superar as barreiras à acumulação que ele mesmo havia criado foram tão nefastas quanto.

Assim como os autores citados anteriormente, David McNally (2009, pp. 45 e 47) defende que, do ponto de vista da recuperação da lucratividade do capital, o período compreendido entre 1982 e 1997, logo após as recessões nos países líderes (que ocorreram entre 1974-5 e 1980-2), foi caracterizado por uma reestruturação capitalista severa, que gerou uma nova onda de reprodução sustentada e ampliada do capital; o crescimento, porém, foi muito mais desigual e volátil do que o que ocorreu durante o período do pós-guerra (entre 1946 e 1973). Essa onda de crescimento foi sustentada por uma reconfiguração socio-espacial do capital, além de grandes reestruturações do processo de trabalho e da tecnologia.

Do ponto de vista do processo histórico, McNally dirá que, num primeiro momento, esse movimento de recuperação da lucratividade envolveu uma destruição significativa de capital, pois muitas fábricas foram fechadas e muitos trabalhadores foram demitidos. A Inglaterra, por exemplo, perdeu 25% da sua indústria manufatureira somente entre 1980-84. Entre 1973 e 1980, em seis países da Europa, o número de trabalhadores empregados na manufatura caiu para cerca de um quarto do nível anterior. Nos Estados Unidos, mais de 250 mil empregos foram perdidos na indústria doméstica do aço enquanto grandes usinas eram fechadas ou reduziam seus efetivos¹⁴ e novas tecnologias e processos de trabalhos eram introduzidos (MCNALLY, 2009, p. 47).

¹⁴ Utilizou-se como tradução da palavra inglesa *downsize* o termo “redução de efetivo”.

Tais processos de redução dos efetivos, reorganização do processo de trabalho (“produção enxuta”) e revolução tecnológica ocorreram em meio à uma ofensiva orquestrada e bem-sucedida contra o poder organizado da classe trabalhadora. A densidade sindical declinou dramática e persistentemente nos EUA, Canadá, Reino Unido, França, Espanha e em outros lugares enquanto o capital empurrava para baixo os salários reais, demitia, quebrava a organização do chão de fábrica, acelerava e intensificava os processos de trabalho, e introduzia a robótica e sistemas de produção computadorizados. (MCNALLY, 2009, p. 47).

Do ponto de vista dos conceitos marxistas, pode-se dizer que houve uma elevação significativa da taxa de mais-valia ou da taxa de exploração (S/V) e uma reversão do aumento tendencial da composição orgânica. “Na linguagem da economia burguesa, a ‘produtividade do capital’ aumentou; em termos Marxianos, após 1982, novos aportes de capital foram capazes de gerar incrementos maiores de mais-valia.” (MCNALLY, 2009, p. 48).

Assim como no imediato pós-guerra, os tais fatores contrários à lei da queda tendencial da taxa de lucro descritos por Marx (1991, pp. 267-8) acabaram por dominar o período em questão: a resistência organizada da classe trabalhadora fora minada, o que acabou por permitir essa reestruturação. Como mostrou-se nos gráficos anteriores, após uma queda consistente entre o início dos anos 1960 e o início dos anos 1980, as taxas de lucro nos países analisados tiveram um crescimento significativo.

O neoliberalismo não se resume, porém, à tentativa de recuperação das taxas de lucro nas economias dominantes. Isso é apenas parte da história.

Para dar conta de explicar a retomada da acumulação no período, McNally (2009) procurou resgatar uma abordagem mais holística como ponto de partida para uma análise dos anos recentes do capitalismo global. Um dos princípios que o autor adota, nesse sentido, é tratar a economia mundial como uma totalidade que vai além da soma das partes.

Parece bobo, mas é um protocolo regularmente ferido. Muito da discussão do período neoliberal se focou num número limitado de nações capitalistas desenvolvidas — mais frequentemente nos EUA, Alemanha e Japão — e tratou a economia mundial largamente como um agregado dessas partes. Isso é metodologicamente imperfeito e empiricamente enganoso. (MCNALLY, 2009, p. 43).

Essa atitude de focar a análise nas economias principais talvez possa ser explicada como uma herança das análises centradas no período do pós-guerra, quando as diversas economias se voltaram mais para dentro — vide, por exemplo, o processo de substituição de importações que ocorreu no Brasil.

Ao contrário, concordando-se com esse autor, é importante frisar que a acumulação não tem fronteiras, ou seja, é no nível da economia mundial que as leis do capitalismo atuam de forma mais completa e concreta. As economias nacionais são muito importantes como espaços de concentração de capital, mas não podem ser as unidades fundamentais da análise.

O capitalismo é um sistema mundial cujo imperativo é a procura por acumulação sem fronteiras e não o desenvolvimento das economias nacionais. [...] O capital não investe com o objetivo de aumentar o PIB, a renda nacional, ou o nível de emprego agregado nacional. Ele investe para se autoexpandir via a captura de porções da mais-valia global (embora os capitalistas individuais atentem para as taxas de retorno do investimento total). Mas, a captura da mais-valia pode acontecer e acontece de fato em circunstâncias que são abaixo do ideal do ponto de vista da performance macroeconômica nas economias nacionais. Portanto, por mais interessantes e importantes que os indicadores macroeconômicos possam ser por um monte de razões, eles não são as medidas das fases de expansão e crises do capital. (MCNALLY, 2009, p. 44)

Outro protocolo teórico importante que McNally (2009, p. 45) estabeleceu em seu artigo é o fato de que não se deve tomar o quarto de século do pós-guerra como uma referência para avaliar todos os períodos restantes como períodos de crise. Não é normal na história do capitalismo um período de expansão prolongada com altos níveis de crescimento do produto, dos salários e do emprego nas economias centrais do sistema e a ausência de todos esses fenômenos não é necessariamente uma crise.

É completamente enganoso imaginar que o capital está numa crise toda a vez que as taxas de crescimento no mundo ou dos PIBs nacionais caem abaixo de cinco ou seis por cento ao ano. Na verdade, onde uma compressão [um arrocho] salarial caracteriza uma fase de expansão capitalista, isto deve ser favorável à lucratividade enquanto for abaixo do ideal em termos do crescimento da demanda por consumo e das taxas anuais de crescimento econômico nacional. Sim, a expansão capitalista sob tais condições traz limites para ela mesma. Mas isso é o que devemos esperar de todos os “regimes de acumulação” capitalistas. O modo de produção capitalista é inerentemente contraditório em níveis múltiplos; todo o padrão de acumulação de capital envolve limites autogerados. (MCNALLY, 2009, p. 45).

Sendo assim, não só as taxas de lucratividade das economias dominantes voltaram a ascender. A “outra parte da história” foi e vem sendo uma enorme acumulação de capital, com altas taxas de lucratividade, realizada pelas grandes corporações nos países periféricos. Assim, para McNally (2009), a superação das barreiras à acumulação autoimpostas pelo capital durante o pós-guerra se deu através de um aumento significativo no nível de investimento estrangeiro direto (IED) realizado por parte das grandes corporações sediadas nos países centrais.

Para McNally (2009), a fonte dessa mudança teve a sua origem, no entanto, não na esfera econômica, mas sim na esfera política. O Acordo de Plaza imposto pelos EUA (acordo imposto pelos EUA, e que forçou a valorização do yen e do marco perante o dólar durante os anos 1980)¹⁵ teve um papel importante, ao elevar o preço das exportações, na mudança da direção dos investimentos diretos estrangeiros do Japão e da Alemanha para países cuja força de trabalho era (e é) mais barata, como os do sudeste asiático e a China, por exemplo.

Em quatro anos, entre 1985 e 1989, o IED japonês triplicou, e entre 1991 e 1995 o IED no setor manufatureiro desse país elevou-se em 50%. O capital com base na Alemanhaperseguiu uma estratégia similar tendo seu IED quadruplicado entre 1985 a 1990 e duplicado novamente em 1995. (Dados de OCDE, *Economic Survey on Japan* e *Economic Survey on Germany*, vários anos, *apud* MCNALLY, 2009, p. 50).

Essa explosão do IED deveu-se muito aos esforços das grandes corporações em reduzir custos e aumentar seus lucros; isso levou à construção de cadeias produtivas que poderiam tirar vantagem dos baixos custos do trabalho em países como Taiwan, Coreia do Sul, China, Malásia, entre outros dessa região.

Na década de 1990, o Leste Asiático se tornou o centro de uma nova explosão da acumulação mundial. No espaço de seis anos a formação de capital no Leste Asiático saltou quase 300%. (MCNALLY, 2009, p. 50-51)

No mesmo período, a formação de capital aumentou 40 por cento nos EUA e no Japão e 10 por cento na Europa. (BRENNER, 2006, p. 300, *apud* MCNALLY, 2009, p. 51).

Essa grande exportação de capital para a qual McNally (2009) chama a atenção pode ser vista como uma mudança estrutural de grande importância, pois junto com esse movimento também ocorreram transformações relevantes com a classe trabalhadora. “Ao longo de um quarto de século, entre 1980 e 2005, a força de trabalho ‘ponderada’ pelas exportações globais quadruplicou.” (MCNALLY, 2009, p. 51).

Essa mudança corresponde a um dos fatores contrário à lei da queda tendencial da taxa de lucro antevistos por Marx, qual seja, a elevação da superpopulação relativa. Boa parte dessa mão de obra foi absorvida na manufatura. Por conta desse processo, a China, por exemplo, detinha já em 2002 quase o dobro de trabalhadores nesse setor (109 milhões) que os paí-

¹⁵ O Banco Central estadunidense havia interrompido a crise de estagflação na década de 70 ao elevar as taxas de juros, mas isso resultou na supervalorização do dólar, o que consequentemente tornou as indústrias desse país (em particular a indústria automobilística) menos competitivas no mercado global. Assim, havia duas justificativas para a desvalorização do dólar: reduzir o déficit em conta corrente dos EUA, que atingira 3,5% do PIB, e ajudar a economia dos EUA a sair de uma grave recessão que começou no início de 1980. (WIKIPEDIA, “Plaza Accord”)

ses do G-7 (EUA, Canadá, Japão, França, Alemanha, Itália e Reino Unido), que, juntos, somavam “apenas” 53 milhões de trabalhadores (BANISTER 2005 e *Bureau of Labor Statistics*, 2005, *apud* MCNALLY, 2009, p. 51).

Assim, é no recente desenvolvimento da China que McNally (2009) irá centrar a sua análise da retomada da acumulação. O PIB da China crescera doze vezes entre 1978 e 2005 ao mesmo tempo em que o país incorporava uma enorme massa de investimentos estrangeiros diretos. Como resultado disso o país alcançou taxas anuais de formação de capital maiores que as do Japão, Taiwan e Coreia do Sul em seus anos de *boom* econômico. Isso fora possível por conta de um processo extensivo de acumulação primitiva, pois, dos anos 1980 em diante, centenas de milhões de camponeses chineses fugiram da pobreza rural (ou tiveram suas terras desapropriadas) e foram em busca de trabalho assalariado.¹⁶

O IED e a acumulação primitiva, no entanto, não são suficientes para explicar essa nova fase da acumulação capitalista, pois, apesar da economia chinesa ter se tornado o lar da maioria da manufatura mundial de baixo custo — dominada por indústrias de calçados, roupas, brinquedos, artigos esportivos, entre outras —, “é igualmente verdade que a China, nos anos mais recentes, juntou-se ao ranking dos maiores exportadores de eletrônicos e hardware da tecnologia da informação” (MCNALLY, 2009, p. 52).

Mas, embora McNally (2009) tenha construído um amplo panorama dos novos fluxos de capital e das reformas estruturais que o capital levou a cabo para se recuperar da crise dos anos setenta, o autor não pôs em evidência suficiente os nexos internos da produção capitalista para explicar as novas formas que emergiram no pós-crise através das quais o capital vem subordinando a produção.

Esse não foi o caso de Holloway (1995), por exemplo, pois este viu, na evolução do próprio processo produtivo da grande indústria (rígido, hierárquico e centralizado) e da luta de classes (contra o trabalho maçante e desqualificado) que se deu no pós-guerra, a exacerbação das contradições que levaram ao declínio da lucratividade e a uma crise da forma de se produzir até então.

Talvez por ter outro foco em seu artigo (a saber, explicar a recente crise mundial iniciada em 2008), McNally (2009) tenha dado pouca atenção ao tema, limitando-se a apresentar essa nova forma de subordinação da produção como uma introdução, por parte do capital, de “novos sistemas de organização do trabalho e intensificação do trabalho (produção enxuta), e novas tecnologias” (MCNALLY, 2009, p. 45). Isso o levou a superestimar a análise dos agre-

¹⁶ Esses processos não são, no entanto, de forma nenhuma restritos à China. Na verdade, o período neoliberal é caracterizado por um declínio dramático no número de pessoas vivendo no campo: é durante ele que “pela primeira vez a população urbana da Terra será mais numerosa do que a rural” (DAVIS, 2006, p. 13).

gados macroeconômicos e a subestimar as transformações essenciais pelas quais o sistema como um todo vem passando.

Para ir além, será necessário colocar em evidência as relações internas entre o capital e o trabalho, a fim de apresentar de forma mais precisa as novas formas pelas quais o capital atualmente se desenvolve.

Capítulo 2

Crise e reestruturação na chave da pós-grande indústria

No capítulo anterior, ficaram explícitas algumas lacunas na explicação de como se deu a retomada da acumulação no período neoliberal. A origem do neoliberalismo se deu apenas na esfera política? O que motivou as empresas, em última instância, a irem para o além-mar? Foi apenas uma decisão consciente, de ordem política e econômica, dos gestores dos principais países do globo? Ou ela também recebeu um impulso de mudanças nas formas internas da produção?

Não se pode compreender o recente período de desenvolvimento do capitalismo sem levar em consideração as novas formas de produção que nele emergiram.

Uma explicação mais completa para o que vem acontecendo no período neoliberal (pós-anos 1980) deve levar em consideração o fato de que o capital subordina hoje a produção de uma forma que não é, em si mesma, estruturalmente nova, “mas o faz com uma intensidade nova e de um modo novíssimo ligado à emergência da ciência-capital, do conhecimento-capital” (Prado, 2006, p. 3). Isso traz implicações profundas na maneira como toda a sociedade se reproduz.

Para explicar melhor essa nova forma de subsunção do trabalho ao capital, procurar-se-á resumir a tese da desmedida do valor. Em seu livro, Prado (2005) retoma as formas de subsunção do trabalho ao capital derivadas d’*O Capital* de Karl Marx, visando delinear uma

sequência lógica e histórica para a gênese de uma nova forma de subsunção do trabalho ao capital que vem se explicitando cada vez mais nos dias atuais.

I A apresentação da crítica ao conceito de pós-grande indústria.

A relação entre as formas internas de subordinação do trabalho ao capital e o passado concreto é complexa: ela tem linhas de continuidade e descontinuidade, dependendo de como se considera a forma de produção ou o processo material de produção. Será preciso, portanto, reapresentar os conceitos de subsunção *formal*, inerente à manufatura, e de subsunção *real*, inerente à grande indústria, ambos presentes n’*O Capital*; e apresentar o conceito de subsunção *intelectual*, que foi derivado mais explicitamente dos *Grundrisse* de Marx por Ruy Fausto em seu livro *Marx: lógica e política, tomo III* (2002). Essa forma de subsunção estrutural apareceu mais recentemente na história do capitalismo e foi intitulada por Fausto (2002, p. 128) como pós-grande indústria.

Ainda que não tenha feito qualquer previsão sobre o encerramento do período histórico da grande indústria, Marx anteviu aí — e de modo muito mais explícito nos *Grundrisse* — a possibilidade lógica de uma mutação do modo de produção, na qual o trabalho deixaria de estar subordinado [apenas] materialmente ao capital. Hoje, pode-se dizer que o período da grande indústria abrange, grosso modo, apenas os dois primeiros terços do século XX e que, a partir de então, o capitalismo entrou num período em que assoma a pós-grande indústria, ou seja, o modo de produção em que a principal força produtiva é a inteligência coletiva. (PRADO, 2005, p. 59).

O motor do processo de sucessão dessas três formas de subsunção (formal, real e intelectual) é a luta de classes constante entre o capital e o trabalho, numa polarização em que, de um lado, o capital busca elevar a taxa de exploração (mais-valia absoluta e relativa), e, do outro, os trabalhadores procuram resistir, individual ou coletivamente, à exploração.

Como foi visto mais atrás, quando se descreveu a lei da queda tendencial da taxa de lucro, a busca incessante pela autovalorização faz com que o capital procure, através da penetração da ciência e da tecnologia nos processos de produção, superar as barreiras que ele mesmo coloca à sua frente.

No período que Marx designou como manufatura, período de transição para a produção efetivamente capitalista, “a produção de valores-de-uso não muda sua natureza geral por ser levada a cabo em benefício do capitalista ou estar sob seu controle” (MARX, 1971, pp. 201-2). O capital apenas coloca a seu serviço trabalhadores em troca de um salário, fornecendo-

lhes os meios de produção e as matérias-primas. Não se altera em quase nada a atividade dos trabalhadores; o que muda é que, se antes eles vendiam seus produtos ao capital comercial, agora, ao serem expropriados dos meios de produção (que passam a ser fornecidos pelo capital — que se torna capital produtivo) ao ingressarem em uma relação de assalariamento, os trabalhadores passam a estar formalmente subsumidos ao capital.

Na manufatura, a subsunção do trabalho ao capital é ainda apenas formal porque o trabalhador, para poder subsistir, não possui outra escolha senão optar por depender economicamente do capitalista. Nas formas de subsunção anteriores, como a escravidão e a servidão, a coerção se baseava em relações socialmente impostas pela esfera política. O trabalhador, agora “livre”, subsume-se ao capital pois não possui os meios de produção e, portanto, cai nessa condição por motivos econômicos: porque precisa vender sua força de trabalho ao dono dos elementos necessários para o trabalho — ou seja, ao capitalista.

Nesse período, o processo de trabalho torna-se subordinado ao processo de autovalorização, mas a sua natureza geral não se modifica. O capitalista passa a coordenar o processo de trabalho e assume, por conta disso, as funções de dirigente do processo de produção. O próprio trabalho, ainda que cada vez mais parcelado pela divisão das tarefas nas oficinas manufatureiras, guarda uma característica fundamental do trabalho artesanal: requer o empenho da subjetividade do trabalhador durante a atividade produtiva. O instrumento do trabalho é, nessa fase, simples mediador a serviço do sujeito.

O capital — que é o todo no plano da forma — não adquiriu ainda um corpo próprio adequado. Ele organiza e domina um corpo *subjetivo*. Por isso, a subordinação, ou antes a subsunção, é dita *formal*, embora ela já introduza modificações no interior do processo de produção (reunião de trabalhadores, disciplina etc.). [...] Até a grande indústria, o instrumento é o mediador, o termo médio; os extremos são o trabalhador (mais precisamente — para o caso da manufatura — o trabalhador global) e a matéria-prima. Na grande indústria, o mediador, o termo médio é o trabalhador, os extremos são o sistema mecânico e a matéria-prima.” (FAUSTO, 2002, pp. 116 e 119).

Na manufatura a execução do trabalho ainda continua artesanal e, portanto, depende da “força, habilidade, rapidez e segurança do trabalhador individual no manejo do seu instrumento” (MARX, 1988, p. 269). A divisão do trabalho encontra-se regida pelo princípio subjetivo, segundo o qual o processo de trabalho tem de estar adaptado ao trabalhador.

É [o princípio subjetivo], pois, que detém os saberes tecnológicos mobilizados na produção, os quais pertencem ainda ao seu mundo da vida social e cultural. Enquanto este princípio vigora, ele dificulta ou impede a entrada dos conhecimentos científicos nos processos produtivos, que são gerados agora, cada vez mais, autonomamente. (PRADO, 2005 pp. 60-1)

A mais-valia absoluta e não a relativa, ou seja, o aumento da jornada de trabalho e não a elevação da produtividade do trabalho (que é detida por conta de o princípio subjetivo ainda reger a produção), é, portanto, a forma por excelência pela qual o capital incrementa a sua parte no valor da mercadoria.

Apesar do princípio subjetivo ainda vigorar na produção, Fausto (2002, p. 118) ressalta que nesse período de transição Marx já vê, por conta da introdução da racionalidade capitalista, a coexistência contraditória do progresso na riqueza social e da regressão do trabalhador (relativamente a um momento de transição em que os trabalhadores eram livres mas ainda não havia divisão manufatureira do trabalho):

Este último juízo [progresso] exprime o princípio de uma ampliação e racionalização da atividade produtiva, o outro [regressão] o princípio de um empobrecimento do indivíduo. Se [...] [a divisão manufatureira do trabalho] aparece por um lado como *progresso histórico* e momento necessário do desenvolvimento no processo econômico da formação da sociedade, ela aparece, por outro lado, como *um meio de exploração civilizada e refinada*". (MARX, W 2, K I, p. 386). O capital enquanto forma é ao mesmo tempo progresso e regressão. (FAUSTO, 2002, p. 118)

A manufatura será superada pela grande indústria. Diferente da manufatura, onde o processo de trabalho dependia diretamente do trabalhador, na grande indústria o capital exhibe uma tendência de substituir o trabalho humano diretamente despendido na produção pelas “atividades” das máquinas; assim, o capital rouba do trabalhador o controle do processo de trabalho, que é instalado no sistema de máquinas. A divisão do trabalho deixa de estar governada pelo princípio subjetivo para passar a ser guiada por um princípio objetivo.

O trabalhador, que, na manufatura, empregava os instrumentos de trabalho, agora é “empregado” pelos meios de trabalho, ou seja, o trabalhador, que antes ocupava uma posição central no processo produtivo, torna-se, a partir da grande indústria, um apêndice do sistema de máquinas.

A força motriz mecânica derivada da máquina a vapor, por exemplo, substitui a força física humana. Por conta disso, a produtividade cresce rapidamente. A cooperação que antes se dava entre os trabalhadores é substituída pela cooperação do sistema de máquinas, substituindo-se assim a divisão do trabalho fundada na especialização do operário. A produção passa a se dar em grande escala e as forças produtivas atingem um alto grau de socialização. A produção pela produção torna-se condição necessária do prosseguimento da produção.

Nessa fase, o processo de trabalho é transformado para atender às necessidades objetivas do capital de uma forma mais adequada. E em conjunto emerge uma nova forma de subsunção: a subsunção material.

Com o capitalismo da grande indústria tem-se a produção pela forma de uma matéria que é adequada ao capital. [...] A subordinação material é inerente ao processo produtivo da grande indústria, enquanto processo de produção material. [...] A perda do corpo orgânico pelo trabalhador não é apenas formal, mas também material. O seu instrumento e o seu objeto não são mais seus, não só formal mas também materialmente. (FAUSTO, 2002, pp. 120-121)

Para Marx, a subsunção do trabalho ao capital na grande indústria, sendo formal e material, é também real.

O trabalho na fábrica exaure os nervos ao extremo, suprime o jogo variado dos músculos e confisca toda a atividade livre do trabalhador, física e espiritual. Até as medidas destinadas a facilitar o trabalho se tornam meio de tortura, pois a máquina em vez de libertar o trabalhador do trabalho, despoja o trabalho de todo interesse. Toda produção capitalista, à medida que ela não é apenas processo de trabalho, mas ao mesmo tempo processo de valorização do capital, tem em comum o fato de que não é o trabalhador quem usa as condições de trabalho, mas, que, pelo contrário, são as condições de trabalho que usam o trabalhador. Mas, essa inversão só se torna uma realidade palpável com a maquinaria. (MARX, 1971, pp. 483-4)

Na grande indústria, o domínio da técnica é separado do trabalhador, e assume a forma de tecnologia controlada pelo capitalista. A aplicação da ciência materializa-se inicialmente no sistema de máquinas; mas, a partir do período monopolista,¹⁷ ela invade a organização da empresa capitalista como um todo e se estende para os escritórios das fábricas.

A subordinação real se reproduz, portanto, por meio da apropriação da ciência pelo capital que revoluciona os processos de trabalho com base na adoção e difusão de inovações tecnológicas poupadoras de trabalho, principalmente. (PRADO, 2005, p. 61).

Essas inovações, tais como o controle dos tempos e dos movimentos (taylorismo) e a produção em série e a massificação dos produtos (fordismo), permitem a redução dos preços de produção. Por isso, a prevalece a expansão da mais-valia relativa, ainda que no início desse

¹⁷ O período monopolista segue-se ao período concorrencial da grande indústria, a partir do último terço do século XIX. A principal característica desse período é a predominância de grandes empresas monopolistas que, com o auxílio dos Estados nacionais, partilham o mundo e os mercados de acordo com sua força.

período a elevação da mais-valia de forma absoluta tenha prevalecido por conta da introdução da maquinaria.¹⁸

A partir da grande indústria o modo de produção se torna especificamente capitalista. Os conhecimentos científicos são apropriados pelo capital e aplicados na construção de sistemas mecânicos automatizados, compostos por muitas máquinas coordenadas, que funcionam sob a administração do capitalista. A divisão entre os trabalhos manuais e intelectuais se aprofunda: a maioria dos trabalhadores são “separados da tecnologia e rebaixados, tornando-se meros elementos conscientes de autômatos inconscientes, os quais têm vida própria porque estão animados pelo processo de autovalorização” (PRADO, 2005, p. 62).

Os trabalhadores são agora meros apêndices das máquinas e dos sistemas de produção, “prisoneiros” entre as máquinas nas fábricas, verdadeiras “prisões” que sugam com a “alma vampírica do capital” o trabalho necessário para a sua autovalorização perpétua.

Mas segundo Marx, o capital, porque evolve interminavelmente, tende a corroer as bases de sua própria dominação. Holloway (1995) demonstrou como a grande indústria sucumbiu por si mesma. A troca de bons salários por trabalhos enfadonhos, o engessamento do processo de trabalho baseado na estrutura hierárquica da grande indústria, e a elevação da composição técnica do capital (que resultaria no achatamento das taxas de lucro) desembocaram na crise dos anos 1970 nos principais países capitalistas, e novos caminhos tiveram que ser trilhados pela dinâmica capitalista. Em seu lugar emergiu aquilo que Fausto (2002, p. 128-40), com base nos *Grundrisse* de Marx, chamou de pós-grande indústria: um novo momento decorrente do próprio desenvolvimento histórico do capital.

Uma primeira diferença deste período é que, até a grande indústria, a massa de tempo de trabalho (ou *quantum* de trabalho) é o elemento decisivo. Na pós-grande indústria, esse tempo deixará de ser a “medida de movimento” (FAUSTO, 2002, p. 129). Essa diferença encontra eco no seguinte trecho dos *Grundrisse* de Marx:

Mas à medida que a grande indústria se desenvolve, a criação da riqueza efetiva torna-se menos dependente do tempo de trabalho e do quantum de trabalho utilizado, do que da força dos agentes que são postos em movimento durante o tempo de trabalho [...] (MARX, *Grundrisse*, apud FAUSTO, 2002, p. 129).

O processo de extração de excedente se dá agora não através da cristalização de um tempo posto, e sim durante o tempo. Ou seja, à medida que prossegue a ampliação e intensifi-

¹⁸ Marx (1971, pp. 465-6) nos mostra como, no início da introdução da maquinaria, sua aplicação é acompanhada por um enorme prolongamento do dia de trabalho; e que, após certo tempo, esse prolongamento provoca “uma reação da sociedade que, ameaçada em suas raízes vitais, estabelece uma jornada normal de trabalho, legalmente limitada” (MARX, 1971, p. 466).

cação do emprego da ciência nos processos produtivos, materializada principalmente no capital fixo em geral, o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção e a reprodução da riqueza (sob a forma de mercadorias) tem sua importância reduzida, tanto do ponto de vista quantitativo como do qualitativo .

Prado (2005, p. 102) chama a atenção em primeiro lugar para as modificações quantitativas, já que nesse período há um aumento sem precedentes da produtividade do trabalho, “e assim pouco tempo de trabalho passa a originar uma grande quantidade de valores-de-uso”.

Mas a diferença qualitativa também aparece. “O tempo de trabalho torna-se menos importante em relação à própria ciência na criação de riqueza.” (PRADO, 2005, p. 102). Nas palavras de Marx, o tempo de trabalho se torna

um momento, indispensável obviamente, mas subordinado, comparado ao trabalho científico geral, à aplicação tecnológica das ciências naturais, de um lado, e da força produtiva geral que advém da combinação social na produção total, de outro lado — uma combinação que aparece como um fruto natural do trabalho social (embora seja seu produto histórico) (MARX, 2001, pp. 587-8)

A consequência disso é que o tempo de trabalho socialmente necessário (o conteúdo do valor), abstração real que a sociedade faz para comparar os diversos tipos de trabalho e os produtos do trabalho, deixa de ser a medida adequada da produção da riqueza no capitalismo (que aparece sob a forma de mercadorias). O valor passa a ser qualitativo, pois passa a depender mais das qualidades desse trabalho do que do tempo empregado durante o período do trabalho. A eficácia poderosa dos agentes (*powerful effectiveness*),

[...] por sua vez não tem mais nenhuma relação com o tempo de trabalho imediato que custa sua produção, mas [a criação da riqueza efetiva, RF] depende antes da situação geral da ciência, do progresso da tecnologia, ou da utilização da ciência na produção. (MARX, *Grundrisse*, apud FAUSTO, 2002, p. 130).

Fausto defende que a riqueza efetiva não é mais proporcional ao tempo de trabalho. Haveria uma desproporção qualitativa entre a riqueza e o tempo de trabalho. Assim, o tempo de trabalho socialmente necessário — a medida do valor até então — “não fornece mais uma base de regulação (por meio do preço de produção) do funcionamento anárquico do modo de produção capitalista, ou seja, para a alocação de recursos e para a formação de preços de mercado” (PRADO, 2005, p. 102).

Se essa base — a regulação dos preços pelo tempo de trabalho — é corrompida, a relação de duas mercadorias quaisquer, nesse período, não pode mais ser pensada como uma troca

de equivalentes. “A anarquia mercantil, consequentemente — isto Marx não disse, mas é uma inferência possível —, tende a se transformar em esfera aberta ao uso e ao abuso do poder econômico e, assim, da corrupção e do caos social.” (PRADO, 2005, pp. 102-3). Ver-se-á, mais a frente, que essa possibilidade lógica de desregulação possui implicações práticas na reprodução social e na formação econômica, política e ideológica do período histórico mais recente.

No entanto, Marx chega a dizer que, nesse estágio do desenvolvimento do capital, quando o próprio tempo de trabalho em forma imediata deixa de ser a grande fonte de riqueza, a extração da mais-valia — o roubo do tempo de trabalho — torna-se uma “base miserável”. Nas palavras de Marx:

O roubo do tempo de trabalho alheio sobre o qual repousa a riqueza atual aparece como base miserável diante dessa [base] que se desenvolve pela primeira vez (*neu entwickeln*) criada pela própria grande indústria. Logo que o trabalho em forma imediata deixa de ser a grande fonte de riqueza, o tempo de trabalho deixa e deve deixar (*muss aufhören*) de ser a sua medida e por isso o valor de troca [deve deixar de ser a medida] do valor de uso. O sobre-trabalho da massa deixou de ser condição para o desenvolvimento da riqueza universal, assim como o não trabalho de poucos para o desenvolvimento da força universal do cérebro humano.” (MARX, *Grundrisse*, apud FAUSTO, 2002, p. 131; colchetes do original).

Prado (2005, p. 103) interpreta o trecho relembrando que a tarefa histórica do modo de produção capitalista é desenvolver a grande indústria, e que esse desenvolvimento depende essencialmente do valor. É o valor enquanto relação social que, em última instância, regula a remuneração do capital constante e do capital fixo, e consequentemente sua alocação, quando transformado em preços de produção. Ademais, o capital fixo é a expressão por excelência da dominação do capital sobre o trabalho vivo; segundo Marx, “a extensão do capital como capital fixo indica o grau geral segundo o qual o capital se desenvolve como capital, como um poder sobre o trabalho vivo, que conquistou o processo de produção enquanto tal” (MARX, 2001, pp. 221-2).

Como viu-se até aqui, durante todo o período histórico da grande indústria o tempo de trabalho socialmente necessário constitui o valor que ancora os preços de produção intertemporalmente; assim, o tempo de trabalho mantém-se como uma boa medida da riqueza efetivamente produzida. “Ora essa regularidade confere ao capitalismo uma certa racionalidade, apesar de suas crises periódicas irracionais. O modo de produção continua cumprindo sua tarefa histórica de desenvolver as forças produtivas sociais.” (PRADO, 2005, p. 103). Mas se há uma ruptura dessa regulação, ou seja, se passa a haver uma desmedida do valor que regula

a alocação e a remuneração do capital previamente adiantado, “então isto mostra que o momento racional do capitalismo foi deixado pra trás. É isto o que Marx indica pela expressão base miserável.” (PRADO, 2005, p. 103).

Prado (2005, p. 103) defende, portanto, que o próprio desenvolvimento da grande indústria vai transgredir a lei do valor, entendida no sentido de Marx: lei de regulação que equipara tempo de trabalho médio (socialmente necessário) a preços de produção; ou seja, esse desenvolvimento “vai fazer com que a adequação entre as relações de produção e as forças produtivas deixe de existir historicamente”.

Já Fausto (2002, p. 132) considera que “a mutação tecnológica não produz contradições internas no sistema, ela provoca a explosão de suas bases. O resultado é a revelação do que é a verdadeira riqueza.”

Seja acirramento das contradições, seja a explosão das bases ou o escancaramento do fundo do sistema, o que se salienta é que essa recente inadequação da base da lei do valor faz com que as relações sociais capitalistas, baseadas na propriedade dos meios de produção e na apropriação de mais-valia, entrem em contradição explosiva com as forças produtivas, agora *quantitativa* e *qualitativamente* transformadas. Neste novo período — cuja imensa riqueza efetiva depende cada vez menos do roubo do tempo de trabalho alheio, e cada vez mais do desenvolvimento da sociabilidade humana, da ciência e da tecnologia (que Marx designou com o nome de inteligência coletiva) —, a contradição mencionada torna-se explosiva porque, apesar desse imenso desenvolvimento das forças produtivas, as relações sociais continuam sendo capitalistas; ou seja, de apropriação privada e, portanto, “estreitas e mesquinhas”. A racionalidade por trás do desenvolvimento do *general intellect* levaria à exacerbação dessa contradição que é inerente ao processo de acumulação capitalista, “raiz do desregramento do mundo, dos estragos sociais e ecológicos.” (BENSAÏD, 2003a, p. 33 *apud* PRADO, 2005, p. 104).

A distinção proposta por Ruy Fausto (2002) entre a subsunção material — da grande indústria — e a intelectual — da pós-grande indústria — é fundamental para compreender essa mudança histórica. “No primeiro caso, a subordinação centra-se na atividade corporal e manual e, no segundo caso, a subordinação centra-se na atividade intelectual dos trabalhadores.” (PRADO, 2005, pp. 104-5). Essas duas formas não se excluem uma à outra e sim *complementam-se*, pois continua a existir (e tende a continuar existindo) um contingente majoritário de trabalhadores que permanecem submetidos à velha forma de subsunção (material).

Essa alteração na forma de subsunção (da material para a intelectual) está ligada à mudança decisiva no suporte material do capital fixo. Na grande indústria a ciência era incorporada ao sistema fabril, em especial nas máquinas. A maior parte dos trabalhadores era separada do trabalho intelectual e da ciência, que era tida como uma força própria do capital. Já na pós-grande indústria, “é a própria ciência embutida nos sistemas de informação e de controle que se apresenta diretamente sob a forma de capital — mais propriamente como forma privilegiada do capital fixo”(PRADO, 2005, p. 105).

Período	Subsunção	Divisão do trabalho	Ciência	Mais-Valia
Manufatura	Formal	Subjetivo (Homem)	Ocasional	Absoluta
Grande Indústria	Material/Real	Objetivo (Apêndice)	Aplicada ao Capital	Relativa
Pós-Grande Indústria	Intelectual/Real	Subjetivo (Apêndice)	Forma do Capital	Extraordinária

Tabela 1: Resumo das características dos diferentes períodos históricos e lógicos de subsunção do trabalho ao capital

Esse ponto requer um olhar mais detido. Na pós-grande indústria, a natureza da maquinaria se altera: as máquinas automáticas “são meros instrumentos operacionais da ciência objetivada nos sistemas informacionais que não funcionam segundo a lógica mecânica, mas [...] conforme a lógica cibernética”¹⁹ (PRADO, 2005, p. 105). Os trabalhadores transformam-se também, e agora são participantes desses sistemas cibernéticos, “que se constituem uma forma de organização mais próxima da organização dos seres vivos possuidores de mente e cérebro” (PRADO, 2005, p. 105). Segundo Fausto (2002, p. 130), o princípio do processo de trabalho volta a ser subjetivo, mas, diferentemente da manufatura, o termo médio entre o trabalhador e o processo de trabalho não é mais o instrumento, nem o objeto artificial (as máquinas), e sim um “processo natural que se tornou processo industrial”.

¹⁹ “A lógica mecânica raciocina sempre com relação de causa e efeito, pressupondo um mundo formado por regularidades regidas por forças deterministas e que se expressam em leis simples e uniformes. A lógica cibernética raciocina com base na relação de recursão, pressupondo um mundo formado por interações heterogêneas de elementos heterogêneos das quais resultam propriedades emergentes, complexas e incertas.” (PRADO, 2005, p. 105).

O desenvolvimento dessa nova forma de produzir exige que o trabalhador se torne um trabalhador intelectual de fato. A subordinação intelectual do trabalho ao capital, proposta por Fausto, também é uma subordinação real, como a que ocorria na grande indústria; pois, neste capitalismo pós-grande industrial, “os espaços exteriores ao do trabalho são ‘invadidos’ formal ou mesmo materialmente pelo processo de trabalho” (FAUSTO, p. 137) — ou seja, a subsunção agora se dá também fora do tempo de trabalho.²⁰

Esse novo tipo de subsunção (ou subordinação) tem duas consequências. A primeira está ligada a uma mudança extrema na forma de apropriação do excedente pelo capital. A segunda emerge da primeira e está associada à mudança da própria estrutura produtiva do sistema. Tratar-se-á, a seguir, da primeira mudança.

I.1 O predomínio da forma financeira

Nesse novo contexto, a aplicação da ciência na produção já não pode aparecer mais como força produtiva do capital separada da força de trabalho.

Ao contrário, à medida que o trabalhador deixa de ser um apêndice orgânico do sistema fabril e passa a atuar como “criador de sistemas” e “solucionador de problemas”, tem de ocorrer um reconhecimento explícito de que a força produtiva do capital tende a depender crucialmente da força produtiva do trabalho. A primeira, constituída de modo genérico como ciência-capital (ciência que se tornou forma de capital e que recebeu a forma jurídica do direito de propriedade intelectual), aparece na literatura vulgar de administração de empresas e de economia política, de modo fetichista, como “capital intelectual da empresa”. Já a força produtiva do trabalhador, em cuja cabeça acumulam partes do conhecimento social, é chamada nessa literatura, também de modo mistificado, de “capital humano”. (PRADO, 2005, p. 106)

A mudança na subsunção do trabalho ao capital é acompanhada de alterações na forma pela qual ele se apropria do excedente social, e na forma da propriedade privada. Isso porque o conteúdo do conhecimento científico e tecnológico pode existir socialmente sob duas formas: como puro saber livremente disponível (os teoremas matemáticos, a lei da gravidade, o sistema binário, os softwares livres etc.) ou como propriedade privada (patentes de remédios, softwares proprietários, patentes de sementes modificadas geneticamente etc.).

Nesse segundo caso, [o conhecimento científico e tecnológico] se transforma em saber objetivado em meios de produção ou meios de consumo ou pode ainda subsistir como conhecimento diretamente fixado como propriedade intelectual. No modo de produção capitalista, o conhecimento científico e tecnológico tem necessariamente de se acumular no capital fixo, já que o capital fixo é o instrumento por excelência da subordinação dos trabalhado-

²⁰ Mais a frente esse aspecto será discutido com mais detalhe.

res e, assim, meio imprescindível de redução do tempo de trabalho necessário e expansão do tempo de trabalho excedente. (PRADO, 2005, p. 106)

Na grande indústria o saber tende a ser mais livre e sua influência na produção, embora seja central, é mais indireta, pois o foco desse período é o desenvolvimento dos sistemas de máquinas e o planejamento das imensas fábricas, bases da criação de tempo excedente e do aumento da subordinação do trabalho ao capital (ou da redução do trabalho necessário em favor do aumento da mais-valia relativa).

Já na pós-grande indústria, a ciência e a tecnologia, ao se objetivarem socialmente, tendem a assumir cada vez mais a forma de capital. O capital agora quer se apropriar do chamado “intelecto geral” ou das “forças da natureza”, e para o capital se apropriar do trabalho social “precisa apropriar-se diretamente do conhecimento científico e tecnológico enquanto tal, retirando-o da forma livre para colocá-lo na forma de propriedade privada” (PRADO, 2005, p. 107).

Na grande indústria, os principais meios de produção que compõem o capital fixo podem ser transacionados como mercadorias (máquinas e equipamentos, veículos, instalações, etc), passando pela primeira metamorfose da mercadoria, M-D. Mas isso não ocorre com os elementos centrais da pós-grande indústria, os conhecimentos científicos e tecnológicos tornados capital fixo. Devido ao seu *alto custo de produção* (que inclusive tende a baixar, devido ao advento da “economia da colaboração em massa”)²¹ e ao quase *nulo custo de reprodução* desses conhecimentos, o capitalismo ver-se-á obrigado a mudar sua forma de comercialização — ou seja, seus modelos de negócio — para que eles se tornem capitais fixos, e para que o capital investido retorne valorizado.

O capitalista não pode vender o conhecimento como mercadoria, mas terá de transferir o direito de usá-lo por meio de um contrato que resguarda o seu próprio direito de propriedade por meio de certas garantias jurídicas, ou seja, considera o conhecimento como capital de empréstimo. Dito de outro modo, tem necessariamente de considerá-lo como capital de empréstimo. Em consequência, para fazer do conhecimento matéria da relação de capital é absolutamente necessária a restrição da propriedade privada à propriedade monopolista. (PRADO, 2005, p. 107)

Este ponto é crucial, pois, como mostra Prado (2005), uma mudança na forma de subsumção do trabalho leva a uma mudança drástica até na forma de comercialização das mercadorias, ou seja, de retorno do capital adiantado.²² A forma tradicional de venda direta de

²¹ Hoje é possível construir bens extremamente úteis, que demandam muito tempo de trabalho, sem precisar realizar quase nenhum investimento financeiro — como foi o caso, por exemplo, do desenvolvimento do sistema operacional livre GNU/Linux.

²² O que inclusive tem consequência para a superestrutura do sistema, esta questão será tratada mais à frente.

mercadorias é substituída cada vez mais pela comercialização do direito de uso das mercadorias, o que faz que elas funcionem cada vez mais como *capital de empréstimo, que é remunerado com juros*; ou seja, transfere-se os valores de uso mas mantém-se a propriedade do valor da mercadoria.

A origem dessa explicação pode ser encontrada n’*O Capital* de Karl Marx. Na seção 1 do capítulo 3, Marx trata da forma preço e diz que, em geral, essa é a forma do valor. Normalmente existe, entre o preço e a grandeza de valor, uma incongruência *quantitativa* que é inerente à forma preço. “Isso não é um defeito dessa forma, mas torna-a, ao contrário, a forma adequada a um modo de produção em que a regra somente pode-se impor como lei cega da média à falta de qualquer regra.” (MARX, 1988, p. 91). Mas existe, também, a possibilidade de uma contradição *qualitativa* entre preço e grandeza de valor, de modo que o preço deixe de ser a expressão do valor; ou seja, “uma coisa pode, formalmente, ter um preço, sem ter um valor. A expressão de preço torna-se aqui imaginária.” (MARX, 1988, p. 91).

Para o último caso (a contradição qualitativa entre preço e grandeza do valor), Marx menciona como exemplo as coisas que, em si e para si, não são propriamente mercadorias, como por exemplo a consciência, a honra etc. Essas coisas, entretanto, quando postas a venda assumem a forma mercadoria. Para esse caso ainda, Marx menciona — como exemplo de forma imaginária de preço — o preço da terra não cultivada, “que não tem valor, pois nela não está objetivado trabalho humano” (MARX, 1988, p. 92). Mas o preço, aqui, pode encerrar uma relação real de valor, ou seja, uma relação com os ganhos de renda futuros, os quais portarão valor. A expressão de preço torna-se imaginária, portanto, porque o valor não existe realmente, mas apenas de modo imaginário ou fictício.²³

Em relação ao primeiro caso Marx nota que a incongruência quantitativa acima mencionada tende a se cancelar estatisticamente no processo de formação dos preços das mercadorias reprodutíveis. Tal maneira de funcionar da forma preço é “adequada a um modo de produção em que a regra somente pode impor-se como lei cega da média à falta de qualquer regra” (MARX, 1988, p. 91). Assim, em geral, o tempo de trabalho socialmente necessário determina — ainda que cegamente — o preço da mercadoria que é normalmente reproduzida no modo capitalista de produção. Mais precisamente, o valor desse tipo de mercadoria é determinado pelo tempo de trabalho necessário para *reproduzi-la* — e não pelo tempo de produzi-la.

²³ A imaginação, no entanto, é um fenômeno coletivo e social, como o é o valor, e não algo meramente individual ou subjetivo. Ainda assim vale a tese de que preço expressa valor.

Mas essa incongruência quantitativa pode se tornar insuperável quando a mercadoria não é reproduzível. David Ricardo deixa isso claro logo no início da sua obra *Princípios de economia política*:

Algumas estátuas e quadros raros, livros e moedas escassos, vinhos de qualidade peculiar [...] seu valor é totalmente independente da quantidade de trabalho originalmente necessária para produzi-los, e oscila com a variação das riquezas e das inclinações daqueles que desejam possuí-los. (RICARDO, 1978, p. 259)

Nesses casos, há trabalho objetivado na mercadoria, mas o tempo de trabalho não determina de modo algum o seu preço de mercado. A relação entre tempo e preço aí é arbitrária, pois depende exclusivamente das circunstâncias particulares que afetam a demanda — e não de qualquer lei geral reguladora. A expressão de preço, entretanto, não é imaginária e prevalece, nesse caso, uma relação meramente *qualitativa* — mas *real* — entre preço e valor.

Há também o caso de certas coisas que são produzidas de modo capitalista, que possuem as determinações de mercadoria — ou seja, valor de uso e valor — e preço, mas que raramente chegam a se efetivar como mercadorias. Tais coisas permanecem durante toda a sua vida econômica, por assim dizer, como mercadorias em potência. Um exemplo são as ferrovias, que usualmente são construídas para cumprimento de contrato entre, por exemplo, uma empresa ferroviária e uma empresa construtora. Esta última (a construtora) produz a obra para entregá-la ao comprador por determinado preço, que não é fixado imediatamente depois da entrega da obra, no mercado, mas vem a ser estabelecido por convenções que consideram o custo estimado da produção e uma margem de rentabilidade padrão conforme os “retornos do investimento” sejam obtidos. O suporte da forma social “capital” é um bem único (a ferrovia), mas o valor-capital, acrescentado aos poucos nas várias operações do processo produtivo (ou seja, durante a construção e manutenção da obra ferrovia), guarda implicitamente relação quantitativa com o preço de referência do contrato. Em consequência, dado que o valor existe, ele não é uma expressão imaginária.

Bens desse último tipo não são reproduzíveis, mas funcionam como capital produtivo em empresas capitalistas — estatais ou privadas — que comercializam viagens de trem como mercadoria. Essas viagens, por sua vez, são bens reproduzíveis, de tal modo que se comportam adequadamente como mercadorias. O valor da mercadoria “viagem” se expressa no seu preço do modo usual. De qualquer modo, em certas circunstâncias, o capital “ferrovia” pode manifestar-se efetivamente como mercadoria, ou seja, como capital-mercadoria. Isso acontece quando a ferrovia vem a ser vendida, por exemplo, de uma empresa ferroviária para outra já

existente, ou para outra em processo de constituição por meio de um leilão. Nesse caso, o caráter de mercadoria da ferrovia vem à luz e o preço da transação é estabelecido no mercado, no momento da transação.

Em outras circunstâncias, o capital “ferrovia” pode ser posto, enquanto capital, como mercadoria, sendo então alugado por seu proprietário para uma empresa ferroviária. Nesse caso, o capital como capital se torna mercadoria. E o faz numa forma que não pode ser confundida com a forma capital-mercadoria. Pois, nessa outra forma, o capital permanece implícito na forma de mercadoria, enquanto na primeira ele está explícito. Por isso, pode-se falar no caso aqui considerado em mercadoria-capital e não em capital-mercadoria.²⁴ Na transação em que o capital é emprestado, o dono do capital conserva para si a propriedade do valor-capital, mas o valor de uso da ferrovia passa a ser utilizado pela empresa ferroviária mediante um pagamento periódico. Nesse último caso, o valor pago como aluguel deve cobrir a depreciação e remunerar o capital emprestado como capital portador de juros.

Pense, agora, no caso dos programas de computador, que na sociedade atual são produzidos de modo capitalista, ou seja, mediante um processo produtivo subordinado ao processo de valorização. Um tipo especial de empresa capitalista investe na atividade de produção de algoritmos dos mais variados tipos, com o objetivo de valorizar um valor previamente existente. Chamar-se-á esse tipo de objeto social (como os algoritmos, neste caso) de conhecimento-capital (ou K, do inglês *knowledge*).

As empresas que produzem objetos do gênero conhecimento-capital não os tratam como mercadorias efetivas, pois não pretendem vendê-los no mercado. Apesar disso, tal como ocorre no caso da ferrovia, aludido acima, a mercadoria virtual aqui considerada tem valor de uso e valor — e preço; e este último pode se manifestar, em certas circunstâncias, num preço de mercado efetivo. O ciclo do capital, nesse caso, de início, pode ser assim representado:

D – M ... P ... forma?

Eventualmente, um programa de uso muito específico pode ser vendido como mercadoria e, assim, ele se torna mercadoria efetiva. Nesse caso, o ciclo interrompido do capital, apresentado acima, pode ser completado de modo usual, com as formas “capital-mercadoria novo” e “capital-dinheiro aumentado”, ou seja, $M' - D'$. Ficando assim:

²⁴ O termo capital-mercadoria expressa que o capital em processo de valorização na esfera da produção está implícito na mercadoria produzida e que existe sob a forma de mercadoria. Já no termo mercadoria-capital o capital encontra-se explícito, ou seja, o capital como capital assume a forma de mercadoria. Ele existe sobre a forma de mercadoria e participa de um circuito de valorização em que dinheiro gera mais dinheiro, *aparentemente* sem qualquer mediação, como o capital portador de juros.

$$D - M \dots P \dots M' - D'$$

Esse programa específico também pode, por exemplo, eventualmente ser alugado pela empresa que o produziu para uma outra empresa que deseja empregá-lo com exclusividade. (Valem aqui as considerações anteriores sobre o bem ferrovia quando ele recebe a forma de capital de aluguel.) Para completar novamente o ciclo pode-se utilizar $K - D'$. Nesse caso, K representa certo montante de capital que, mesmo tendo um suporte material específico — o programa —, funciona como capital a juros, ou seja, capital que é posto como mercadoria-capital. Note-se que D' não representa um montante único, que é pago de uma só vez, mas uma sequência de pequenos montantes em dinheiro pagos ao longo do tempo do contrato de aluguel.

$$D - M \dots P \dots K - D'$$

Nenhum desses dois casos anteriores representa a situação mais comum. Sabe-se bem porque essas mercadorias costumam permanecer como virtuais: os bens que lhes servem de suporte, como um *compact disc* (o CD), são de uso muito geral, podendo ser copiados — e espalhados na sociedade — a um custo praticamente nulo. Se o proprietário põe no mercado e vende em efetivo uma mercadoria como essa, ele tem imediatamente uma perda de capital. Por isso mesmo, a produção de capital-conhecimento só pode ser realizada dentro do modo capitalista de produção se o valor de uso não puder ser reproduzido e transferido livremente de pessoa a pessoa, por meio de cópias sem custos. Para impedir a apropriação gratuita desses bens, eles são protegidos por direitos de propriedade intelectual, que estabelecem a distinção entre cópias legais e ilegais (ou não autorizadas).

Como os programas não são vendidos como mercadoria, mas apenas copiados sob certas condições, não tem sentido falar em um valor da mercadoria que se constituiria em seu processo de reprodução. Como não há venda de mercadoria, a cópia do valor de uso não pode ser entendida como reprodução de mercadoria. Se não se pode falar em custo de reprodução de mercadoria, não se pode afirmar que o valor da mercadoria reproduzida é nulo. Apenas se pode dizer que a cópia do valor de uso tem um custo nulo ou irrelevante (custo que, aliás, é em grande parte suportado pelo consumidor).

O preço dessa mercadoria virtual não é expressão imaginária, já que há trabalho objetivado em sua produção; entretanto, a relação entre valor e preço é de certo modo arbitrária, não só em virtude do fato de que o bem é único, mas também porque, na produção dessa mercadoria virtual, há desmedida do valor. Como foi visto anteriormente, com o desenvolvimento

da pós-grande indústria, o tempo de trabalho deixa de ser uma medida adequada da riqueza efetiva, ou seja, dos valores de uso; isso ocorre porque, como o tempo de trabalho passa a depender da qualidade do trabalho — “do tempo posto durante o tempo de trabalho”, informado tecnológica e cientificamente —, os preços deixam de ter qualquer relação de congruência com as grandezas dos valores.

A empresa possuidora do programa de uso universal não poderá vendê-lo como mercadoria. Mas poderá alugá-lo para todos os interessados, já que, nessa modalidade de transação, ela poderá manter para si a propriedade do valor-capital objetivado no programa, cobrando pelo acesso a esse objeto. Todos os consumidores poderão, assim, dispor do seu valor de uso, mantendo uma cópia numerada do programa em seus próprios computadores pessoais, desde que paguem para tanto. E eles terão de remunerar, em conjunto, a depreciação do conhecimento-capital produzido pela empresa de software, ou seja, o retorno do principal, assim como um montante de juros que remunere adequadamente esse capital. Cada consumidor, seja ele produtivo ou não-produtivo, seja ele uma empresa ou um indivíduo, terá que contribuir com uma quota cuja soma ($\sum d'$), ao final da vida útil do programa, represente o retorno do capital adiantado e do mais-capital. O ciclo do capital, nesse caso, de início, pode ser assim representado:

$$D - M \dots P \dots \sum k' - \sum d' = D'$$

Essa nova forma não é a forma plena do capital portador de juros, pois, embora o resultado do trabalho não seja vendido, e sim alugado — como o capital portador de juros —, há uma produção de valor (ainda que desmedido) pela empresa, no início. Mas a essência do capital portador de juros já aparece, tal como Marx coloca:

Como capital, o valor todo efetua o movimento total $D - D'$. É adiantado como dinheiro ou soma de valor *em qualquer forma* e retorna como soma de valor. O prestamista do dinheiro desembolsa-o não para comprar mercadoria, ou se a soma de valor existe em mercadoria, não a vende por dinheiro, mas adianta-a como capital, como $D - D'$, como valor que em determinado prazo reflui ao ponto de partida. Empréstimo em vez de comprar ou vender. *Emprestar dessa maneira é, portanto, a forma adequada de ceder valor como capital e não dinheiro ou mercadoria.* Não se infira daí que emprestar não seja também forma de transações que nada tem a ver com o processo capitalista de reprodução. (MARX, 1991, volume V, pp. 404-5, destaques adicionados).

Esse tipo de produção capitalista só consegue ter êxito, portanto, se a empresa, o Estado e outros pilares do sistema garantirem, por diversos meios — entre eles a ideologia na forma

de marketing, mas também a coerção e a força —, que os consumidores paguem pelo acesso a algo que pode ser adquirido a custo nulo.

I.2 Empresas pós-grande industriais

Prado (2005, pp. 108-9) vê, a partir dessa nova forma de reprodução capitalista, a emergência de dois tipos de empresas pós-grande industriais. O primeiro seria um modelo limite de empreendimento capitalista, ou, como ele chama, “empresas sem fábricas”:

empresas que concentram apenas atividades financeiras e as atividades de pesquisa e de criação de bens culturais, científicos e tecnológicos, ou seja, daqueles valores de uso que, sob a forma de mercadorias, podem receber a forma de capital de empréstimo. Os ativos desse tipo de empresa consistem, então, apenas em dinheiro, títulos públicos e privados, ações, assim como direitos de propriedade intelectual. Rigorosamente, essa empresa não produz e não vende diretamente mercadorias de modo ordinário: ela comercializa o direito de acesso às suas patentes, direitos autorais, marcas, projetos e processos de produtos, etc., que não são mais do que mercadorias que funcionam como capital (Prado, 2005, pp. 108-9)

Nesse primeiro tipo não se trata mais do capital financeiro tal como percebido por Lenine (fusão do capital dos bancos com o capital industrial). Prado (2005, p. 109) enxerga aí, em vez disso, “uma outra forma de subordinação do capital produtivo — enquanto momento intransponível do processo de valorização — à lógica do capital financeiro”.

Agora, a aparência desta forma de capital portador de juros dá lugar à essência do capital financeiro. “É assim que na ‘era da informação’ surge a empresa totalmente ‘rentista’²⁵ capaz de obter juros, dividendos, rendas de monopólios, assim como rendimentos especulativos.” (PRADO, 2005, p. 109). A necessidade de valorização do capital agora faz surgir empresas que poderiam ser caracterizadas como empresas captadoras de juros, “ainda que nessa espécie de empresa possa haver geração de valor (e de mais-valia) — desmedido enquanto tal devido à negação do tempo de trabalho como determinante exclusivo do valor” (PRADO, 2005, p. 109).

O segundo tipo de empresas pós-grande industriais são as que ainda têm o objetivo de produzir e vender mercadorias. Essas empresas ficam apenas com os trabalhos típicos pós-grande industriais e procuram transferir para empresas menores, com pouco poder de barganha, as operações tipicamente industriais, “de tal modo a deslocar para uma posição subalterna todas as atividades que ainda se baseiam no roubo do tempo de trabalho” (PRADO, 2005, p. 110).

²⁵ Já seria possível mesmo falar em uma empresa *usurária*.

Vale citar, de forma ilustrativa, a recente mudança da estratégia mundial da IBM, que, ao vender sua fábrica de hardware para a chinesa Lenovo, deixou de ser uma das maiores vendedoras de hardware do mundo, mas passou a ser uma das maiores consultorias de estratégia e serviços do planeta, vendendo “soluções”. Passou da forma $D - M$ (de vendedora de mercadorias), para a forma $\sum k' - \sum d' = D'$ (vendedora de acesso ao conhecimento, locadora de conhecimento, forma financeira de acumulação).

Mas essa mudança da forma de reprodução do capital não é exclusiva das empresas pós-grande industriais que produzem valores de uso cujo custo de reprodução é nulo (como a música em formatos digitais, os programas de computador, os jogos eletrônicos, etc); ela se espalha por todo o sistema econômico, transformando as relações entre as empresas e entre elas e os consumidores. Mesmo as empresas que produzem bens tradicionais com altos custos de reprodução (como bens duráveis, equipamentos, máquinas, instalações etc.) optam pela mesma forma de comercialização para tentar elevar o retorno sobre o capital empregado. É muito comum também que grandes redes varejistas prefiram vender suas mercadorias a prazo do que a vista, pois obtêm com isso um ganho extra.

Ainda que sob uma forma diferente, o capitalismo da pós-grande indústria herda, da fase monopolista da grande indústria, o papel central que os monopólios assumiram na dinâmica da acumulação.

O monopólio — seja da terra, da reserva de força de trabalho ou da tecnologia — manifesta-se na história de diversas maneiras: o monopólio da propriedade privada do solo; da vantagem de produtividade detida por certos capitais; do rebaixamento do preço pago pela força de trabalho; da compra de matérias-primas baratas; e das relações desiguais entre o centro e a periferia capitalista, por meio da troca desigual e da cobrança de rendas tecnológicas financeiras. “Ora, essas duas últimas formas de extração da mais-valia por parte dos grandes capitais assumem um caráter decisivo quando a grande indústria é gradativamente substituída pela pós-grande indústria.” (PRADO, 2005, p. 124).

Prado (2005, p. 124) enxerga na forma da *mais-valia extraordinária*, sem descartar as formas relativa e absoluta, o meio privilegiado de obtenção de ganhos monopolistas sob a forma de renda tecnológica e financeira.

Toda a organização produtiva pós-grande industrial, em função de seus monopólios tecnológicos, procurará, portanto, extrair ganhos extras a partir das relações com os clientes, sejam eles empresas ou consumidores. Também buscará consolidar seus ganhos achatando os lucros dos fornecedores que, por sua vez, irão explorar mais brutalmente seus próprios trabalhadores. A taxa de retorno do capital aplicado não irá depender mais, portanto, de uma con-

vergência entre as taxas de lucro e da concorrência entre os capitais, como na grande indústria; agora esse montante depende cada vez mais amplamente do poder de monopólio que a firma detém.

Como esse poder está associado à propriedade intelectual, pode-se dizer dele o que Marx disse do monopólio ligado à propriedade fundiária, que ele funda o ganho do empreendimento capitalista porque “constitui exatamente uma barreira para o investimento de capital e para a arbitrária valorização do mesmo”.²⁶ (PRADO, 2005, p. 110)

Eis, por exemplo, que o segundo fator descrito por Marx como contratendência da queda da taxa de lucro — a redução nominal dos salários — deixa de ser uma possibilidade teórica para se tornar realidade. Essa contratendência é derivada do poder de monopólio que um dado capital é capaz de estabelecer hoje em dia: poder de submeter os trabalhadores a condições de exploração de níveis pré-Segunda Guerra. A história se recicla, portanto, através de novas formas. A formulação de Shaikh (1985) e do próprio Marx para a lei de queda tendencial de taxa de lucro são, portanto, sujeitas a influências que estão além da esfera econômica.

Esse tipo de empreendimento não segue mais, portanto, a lógica da concorrência entre os capitais típica da grande indústria em sua fase concorrencial, que procurava obter eficiência competitiva e extrair seus lucros e superlucros minimizando o tempo de trabalho, o período de rotação do capital fixo e os custos das matérias-primas necessários para produzir uma dada quantidade de produto. Ainda que as atividades desenvolvidas por esse segundo tipo de empresa pós-grande industrial impliquem geração de mais-valia, à medida que esse valor é resultado de trabalho intelectual, ele permanece qualitativo, desmedido *e depende cada vez mais do poder social da empresa*.

II Desregramento do mundo

Prado (2005, pp. 112-6) derivará sérias consequências econômicas e sociais dessa transformação das forças produtivas, que agora incorporam cada vez mais a dimensão intelectual do trabalho. No plano mais geral, o domínio do capital se amplia enormemente, ultrapassando as barreiras de até então para avançar sobre a vida social como um todo.

Como [o modo intelectual] é o modo pelo qual o capital subordina, emerge a tendência de transformar tudo em mercadoria, assim como a ciência e a tec-

²⁶ A citação é de Karl Marx, *O Capital*, v. III, t. 1, São Paulo: Abril Cultural, 1983, p. 221.

nologia, a educação, a arte, a cultura, etc. tornam-se domínio das aplicações de capital, subordinando-se à lógica da valorização. (PRADO, 2005, p. 112).

Como a pós-grande indústria exige o cercamento de um valor de uso — o conhecimento, que em si não é disputável —, o capital, para fazer do conhecimento uma mercadoria que atua como capital, impõe à sociedade uma lógica de privatização abrangente e devastadora: “o genoma, o próprio corpo humano, os produtos da alma, tudo tem de se tornar objeto de propriedade privada. Privatizar sempre que possível, não é o primeiro mandamento do neoliberalismo?” (PRADO, 2005, p. 113).

Várias esferas originalmente não mercantis passam a ser submetidas cada vez mais à lógica mercantil da captação de renda. Como exemplifica Prado (2005, p. 112), até mesmo a religião é transformada em prática mercantil explícita, e as eleições em mercados políticos.

Por ser desde sempre uma apropriação privada da cultura, a produção capitalista de música fornece, como será visto mais a frente, um dos principais exemplos dessa lógica de privatização da sociedade.

Essa transformação das forças produtivas também afeta diretamente os trabalhadores do mundo da “era da informação”. Prado (2005, pp. 113-4) enxerga aí a permanência de duas classes contraditórias. De um lado, os proprietários do capital e os altos gerentes, caracterizados por serem uma pequena classe transnacional que (apenas no caso dos gerentes) trabalha muito e ganha muito. E, de outro, os trabalhadores restantes dessas empresas, razoavelmente bem remunerados, mas que enfrentam uma realidade extremamente competitiva no mercado de trabalho: ainda que possuam ampla competência técnica e científica, e que tenham que assumir grandes responsabilidades nas atividades das empresas, são totalmente substituíveis, pois detêm um conhecimento padronizado, que pode ser adquirido por um grande número de pessoas na sociedade.

A própria pós-grande indústria não lhes garante, então, um emprego estável, mas, ao contrário, mantém-nos sob risco permanente, classificando-os no plano ideológico como detentores de “capital humano” e de “donos do próprio futuro” que têm de se aperfeiçoar incessantemente. (PRADO, 2005, p. 114).

Por conta da natureza do trabalho intelectual, a dificuldade crescente de dominar a complexidade das interações do corpo de funcionários — e de suas relações com o ambiente econômico e social, igualmente complexas — leva as empresas a tentar subsumir ao máximo os trabalhadores aos procedimentos e estratégias que elas determinam, criando-se um ambiente interno onde o trabalho se configura como uma espécie de nova ideologia ou religião. Essa

nova empresa “pós-moderna” submete, assim, seus empregados à exaustão psicológica, fruto de uma tensão extrema, o que torna cada vez mais difundidas doenças como o vício de trabalhar, o cansaço crônico e a depressão (WARDE, 2002, *apud* PRADO, 2005, p. 114).

Apesar do tempo de trabalho enquanto tal deixar de ser crucial para o aumento da produtividade, a jornada de trabalho pode ser considerada total:

Como núcleo da sociedade capitalista, a empresa já é uma instituição total. Se a fábrica da grande indústria continua dominando o indivíduo durante seu tempo de trabalho, a empresa pós-grande industrial submete o trabalhador de um modo total, envolvente, hipócrita ou mesmo cínico, inclusive fora do tempo de trabalho. (PRADO, 2005, p. 115).

O capitalismo se torna, portanto, esquizofrênico, pois no plano ideológico as empresas se apresentam cada vez mais como solidárias, participativas, cooperativas, éticas; mas no fundo, nunca foram tão centralizadoras, competitivas e irrestritas na busca do lucro, não hesitando em submeter o trabalhador aos seus propósitos durante 24 horas por dia, de modo totalizador.

As consequências para o resto da população são mais desastrosas ainda, pois, apesar de uma parcela cada vez maior da população ser drenada para a relação de assalariamento, a pós-grande indústria tem-se tornado crescentemente incapaz de oferecer emprego de longo período e em tempo integral para os trabalhadores menos qualificados.

Para os países de Terceiro Mundo sobraram as empresas subordinadas da era grande industrial, levadas até eles pela lógica da pós-grande indústria. Mas mesmo nos países do Primeiro Mundo desenvolve-se um conjunto de setores industriais, comerciais e de serviços em que as ocupações exigem pouca ou quase nenhuma qualificação, e em que as relações de emprego costumam ser informais e precárias.

Essas consequências, porém, não são propriamente novidades. Marx já adiantara, no capítulo sobre a lei geral da acumulação de *O Capital*, que todo o desenvolvimento das relações de capital leva a uma atração maior dos trabalhadores em termos absolutos (número de trabalhadores), mas a uma maior repulsão dos mesmos em termos relativos (trabalhadores em relação ao total da população), seja por conta da elevação da composição orgânica do capital, seja por conta de outros fatores.

Quanto maiores a riqueza social, o capital em função, a dimensão e energia de seu crescimento e conseqüentemente a magnitude do proletariado e da força produtiva de seu trabalho, tanto maior o exército industrial de reserva. A força de trabalho disponível é ampliada pelas mesmas causas que aumentam a força expansiva do capital. A magnitude relativa do exército industrial de reserva cresce portanto com as potências da riqueza, mas, quanto maior

esse exército de reserva em relação ao exército ativo, tanto maior a massa da superpopulação consolidada, cuja miséria está na razão inversa do suplício de seu trabalho. E ainda, quanto maiores essa camada de lázaros da classe trabalhadora e o exército industrial de reserva, tanto maior, usando-se a terminologia oficial, o pauperismo. *Esta é a lei geral, absoluta, da acumulação capitalista.* (MARX, 1971, p. 747).

O que deve ser destacado é o aprofundamento dessa tendência descrita na lei, agora em escala planetária, de modo interconectado e total. A chamada superpopulação relativa, que se espalhou por todo o globo, concentra-se cada vez mais nas formas — nos termos de Marx — estagnada e pobre, do que nas formas latente ou flutuante. Nos termos atuais, é o crescimento dos trabalhadores chamados “excluídos”, um contingente cada vez mais expressivo da força de trabalho que não pode ser mais aproveitada pela valorização do capital; contraponto do desenvolvimento enormemente concentrador de renda da pós-grande indústria, baseado na exploração usurária das formas subalternas de organização empresarial e na hegemonia do mundo da finança sobre o mundo da produção. Este último

baseia-se, por um lado, no uso superintensivo de parte da força de trabalho e, de outro, ao modo de uma contrapartida demoníaca, na exclusão completa daquela parte da população que não está minimamente qualificada em seus próprios termos. À medida que a ciência penetra na produção agrícola e reduz o contingente de força de trabalho necessário nas áreas rurais, mais também o mundo se torna urbanizado. As cidades, especialmente as do Terceiro Mundo, tornam-se então depósitos de população excedente para o capital, desenvolvendo-se aí não apenas uma cultura da insegurança, mas uma cultura da barbárie (mas também, talvez, de revolução). (PRADO, 2005, p. 116)

III Neoliberalismo e alternativas

O diagnóstico do período da pós-grande indústria se completa quando observa-se as consequências fundamentais da mudança do modo de produção sobre a ideologia e o Estado, e as consequências da mudança nesses âmbitos sobre o modo de produção.

Segundo Prado (2005, p. 120), as ideologias dos períodos históricos característicos das três formas de disciplina do capital (manufatura, grande indústria e pós-grande indústria), assim como as formas de Estado capitalista (clássico, intervencionista e neoliberal), guardam certa relação com as formas de subsunção do trabalho ao capital — apesar do autor declarar ter “consciência de que não há coincidência precisa entre os períodos históricos em que prevalecem essas formas de dominação do capital e as grandes configurações ideológicas mencionadas” (PRADO, 2010, p. 2).

Durante o primeiro período ou momento do capitalismo, baseado na manufatura e na grande indústria (período não monopolista, caracterizado pela livre concorrência entre os capitais), imperou a ideologia do liberalismo clássico, fundada na aparência mercantil do modo de produção capitalista. Essa ideologia propugnava a troca de equivalentes entre trabalhadores e capitalistas, ao mesmo tempo que, no fundo, negava o que acontecia no nível da produção: a reprodução reiterada da desigualdade entre as classes.

O desenvolvimento histórico do capitalismo concorrencial corroborou empiricamente diversas leis contidas n' *O Capital* de Marx, como a enorme centralização dos capitais, a queda da taxa de lucro e a ampliação do exército industrial de reserva, nas suas formas mais precárias; o consequente avanço das lutas sociais da classe trabalhadora, a partir do último quarto do século XIX, revelava o que o liberalismo clássico procurou esconder: a desigualdade essencial entre as classes do sistema. Assim, após duas guerras mundiais, uma grande depressão econômica mundial e diversas revoluções socialistas, o Estado capitalista passa a atuar como uma força compensatória que procurava equilibrar os lados da luta de classes, progressivamente exacerbada; surge, assim, dessa conjuntura, a ideologia do liberalismo social e o chamado Estado de bem-estar.

Este liberalismo toma, entretanto, as contradições como diferenças econômicas e sociais que podem ser atenuadas por políticas sociais integradoras. Se o liberalismo clássico cristaliza a aparência, o liberalismo social cristaliza a diferença, omitindo ambos a contradição dialética. (PRADO, 2010, p. 2).

Prado (2005, pp. 130-1) enxerga a origem das ideias desse segundo momento do liberalismo (social), na história do pensamento econômico, nas teses de John Stuart Mill. Esse autor, ao contrário de Marx, não irá criticar o modo de produção capitalista. Ao contrário, sustenta que os fenômenos da produção estão subordinados às leis naturais, mas que cabe ao homem realizar a repartição justa da renda e da riqueza, esfera que pode ser submetida a quaisquer normas que sejam criadas pela cabeça dos homens. Garantir essa partilha justa da riqueza social produzida seria a tarefa do liberalismo social. “O otimismo liberal clássico transforma-se no precavido liberalismo social: a mão invisível do mercado — reconhece-se — precisa até certo ponto do braço poderoso do Estado.” (PRADO, 2005, p. 132).

O liberalismo social vem a ser, portanto, uma primeira negação do liberalismo clássico, pois ele representa, uma certa consciência neutralizada da subsunção do trabalho ao capital.

Segundo Anderson (1995, p. 9), a ideia do neoliberalismo nasceu logo depois da Segunda Guerra Mundial, como uma reação teórica e política contra o Estado de bem-estar, intervencionista e altamente regulador das atividades econômicas. O texto que inaugura e dá a

base deste pensamento é o livro *O Caminho da Servidão*, de Friedrich Hayek, publicado em 1944. É interessante notar que, diferentemente de Stuart Mill,

a essência do argumento de Hayek [...] não incide em identificar a produção capitalista como uma ordem natural que se impõe por determinação de leis férreas, mas consiste em dizer que essa ordem é moral, que foi constituída de modo espontâneo, mas é politicamente frágil, e, por isso, deve ser preservada intencionalmente, já que só ela é consistente com a liberdade do empreendimento privado. (PRADO, 2005, p. 132)

O Estado neoliberal e a ideologia do neoliberalismo, porém, só viriam a ganhar força e se impor politicamente quando o capital teve que enfrentar a crise dos anos 1970. Diferente do Estado economicamente passivo do liberalismo clássico e do Estado ativamente regulador do liberalismo social, o Estado neoliberal deve ser um agente econômico *ativamente passivo*, que

[...] cria ativamente as condições para a acumulação de capital, que protege os monopólios das crises econômicas, que enfraquece o poder dos sindicatos de trabalhadores assalariados, que despoja os trabalhadores da seguridade social, que privatiza as empresas públicas, que transforma a oferta de bens públicos (como as estradas, os portos, os aeroportos etc.) em serviços mercantis, que não só levanta, enfim, os obstáculos ao funcionamento dos mercados e das empresas, mas é capaz de criar as condições para que estas últimas operem de modo lucrativo. (PRADO, 2005, pp. 132-3).

O neoliberalismo não é, portanto, uma volta ao liberalismo clássico, uma doutrina do Estado mínimo, e sim uma nova etapa histórica. Nessa etapa, o Estado herda o papel que teve no liberalismo social, assumindo funções econômicas complementares às das empresas (através de bancos de investimento ou da produção em setores de base ou estratégicos), porém através de uma forma nova: de preferência não por meio de empresas próprias, mas cedendo as atividades econômicas complementares, por meio de contratos de gestão, às empresas privadas. E quando isso não for possível (como no caso da gestão monetária), o neoliberalismo clama pela privatização funcional (como a chamada independência dos bancos centrais).

Como as taxas de lucro do sistema voltaram a um patamar menor e possuem uma trajetória bem mais instável que no imediato pós-guerra, “com o neoliberalismo, o Estado torna-se diretamente comprometido com a recuperação e a manutenção da taxa de lucro num nível adequado para a continuidade do capitalismo” (PRADO, 2005, p. 133).

Diferente do liberalismo social, o neoliberalismo não quer ocultar a relação antagônica entre as classes e procurar minimizar seus efeitos. Ao contrário, ele faz questão de revelar o fundo do sistema, de expressar o reconhecimento da contradição entre o capital e o trabalho,

ainda que de modo mistificado (como algo benéfico, por exemplo). Esta contradição, agora, em vez de ser minimizada ou ocultada, deve ser objetivamente neutralizada, bloqueada.

De certo modo, pode-se dizer que, com o advento da pós-grande indústria, o capitalismo tem que aparecer como capitalismo, quase francamente como um sistema baseado em dominação de classe. Ele surge como um sistema de relações assimétricas e polarizadas e que gera inerentemente exclusão, mas com o qual é preciso se conformar, já que ele é o único que permite a liberdade empresarial e a democracia representativa. Para os atuais defensores da propriedade privada dos meios de produção esse sistema está constantemente ameaçado pela usurpação dos rendimentos dos proprietários privados pelos sindicatos, pelos governos corruptos, pela política tributária criada pelos demagogos, pela revolta dos derrotados, etc. A contradição entre o trabalho e o capital não é pois, ocultada; ela aparece de certo modo, mas é apresentada como uma espécie de motoperpétuo concorrencial necessário à boa sociedade, para o qual não há — diz o neoliberalismo — alternativa. (PRADO, 2005, p. 134)

Na pós-grande indústria a forma de dominação tem que mudar em relação à forma anterior (grande indústria), pois a força produtiva não aparece mais como força produtiva do capital e sim como atributo do intelecto geral. O resultado do processo de trabalho é cada vez menos fruto imediato da atividade do trabalhador, e cada vez mais algo que, embora mediado pelo trabalhador individual, advém da atividade humana coletiva e social.

Embora as novas formas de apropriação do conhecimento pelo capital — como as patentes e outros direitos de propriedade intelectual — sejam efetivas, são mais frágeis e dependem de uma proteção jurídica direta, pois “a inteligência coletiva é uma força que não pode ser apropriada como um todo, existe necessariamente de modo descentralizado, forma uma rede extremamente complicada e está em permanente processo de reconstrução” (PRADO, 2005, p. 135).

Mesmo assim, juntamente com o restante do trabalho social, essa força produtiva não deixa de produzir riqueza e, portanto, valor e mais-valia no capitalismo. E, ainda que a inteligência coletiva exista de modo espalhado na sociedade, e que as condições de certos trabalhos se encontrem na cabeça dos trabalhadores, os capitalistas — como classe e como indivíduos — continuam proprietários dos meios de produção. O enigma agora é outro; o velho fetiche da mercadoria materializado na fábrica perde força na sociedade e dá lugar a um novo fetiche, que revela-se “quando se percebe que a forma da relação de capital aparece ao lado da classe proprietária, mas que a matéria sobre a qual essa forma incide surge como propriedade inerente à força produtiva da classe não possuidora” (PRADO, 2005, p. 135).

Período	Ideologia	Estado	Luta de classes
Manufatura	Liberal (relação entre iguais)	Liberal (passivo)	Acirrada
Grande Indústria	Liberal (degenerada)	Liberal (ativo)	Polarizada
Grande Indústria	Social (relação entre diferentes)	Intervencionista (ativo)	Contida
Pós-Grande Indústria	Neoliberal	Ativamente passivo	Explícita — “natural”

Tabela 2: Resumo das formas ideológicas, do Estado e das lutas de classes nos diferentes períodos lógicos e históricos de subsunção do trabalho ao capital

Por conta dessa inadequação entre o conteúdo que dá suporte ao capital — o conhecimento — e a forma capital, e entre a força de trabalho que mobiliza esse conhecimento e a sua exploração, a dominação do capital,

longe de se abrandar, deve-se tornar intransigente e totalizadora, estendendo-se não apenas sobre o tempo de trabalho, mas também para fora desse tempo, para a vida do trabalhador como um todo. Este último tem, então, de se tornar um trabalhador de corpo e alma da empresa capitalista [...] o capital [...] revela sua essência, pois se afigura como uma forma de sugar a riqueza gerada pela atividade social. (PRADO, 2005, p. 136)

O neoliberalismo ou recorre à ideologia, ou, na presença de grandes dificuldades para a acumulação, recorre à força policial e punitiva do poder da propriedade privada e do Estado. A recente perseguição ao principal responsável pelo site que “vaza” informações confidenciais de Estados, o Wikileaks, é um bom exemplo dessa lógica.

O próprio “vazamento” em si pode ser visto como uma prova empírica da mudança de paradigma, pois uma das bases do conhecimento, quando gerado coletivamente, é a transparência e o acesso às informações. Assim, nem mesmo informações secretas de Estados, porque são no limite informações geradas nesse novo paradigma, estão protegidas. Após a divulgação das informações ter ferido interesses políticos, principalmente dos EUA, as chamadas “democracias liberais” querem fechar a todo o custo o site. O cinismo, uma das formas dessa nova ideologia, aparece no fato de a própria secretária de Estado dos EUA, Hillary Rodham Clinton, ter feito em 2009 um grande discurso a respeito da liberdade na internet, interpretado como uma resposta ao ciberataque da China contra o Google. “ ‘Mesmo em paí-

ses autoritários’, ela disse, ‘redes de informação estão ajudando pessoas a descobrirem novos fatos e tornando os governos mais responsáveis.’” (ERLANGER, 2010).²⁷

Neste período neoliberal, a ideia de liberdade não é mais um ideal social e se reduz à afirmação do indivíduo. Esse é um dos “mantras preferidos do pensamento conservador” (SAFATLE, 2010a). As inversões que o pensamento neoliberal traz à tona, porém, podem ser um sinal do esgotamento de um paradigma.

Valores e normas que antes pareciam ter a força de garantir a efetivação de expectativas de liberdade, autorrealização e justiça passam simplesmente a funcionar de maneira contrária. Nessas horas, vemos um cenário político macabro, composto de tolerantes que usam o discurso da tolerância para justificar a intolerância mais crassa contra estrangeiros, democratas que defendem práticas autoritárias, pacifistas que gostariam de tratar com bombas tudo o que está abaixo da Turquia e cosmopolitas comunitaristas. (SAFATLE, 2010b).

O Estado neoliberal deve atuar, portanto, sem qualquer vergonha, como agente que promove os interesses capitalistas. O neoliberalismo se tornou a opção do capital ante sua fragilização na esfera da produção; opção conservadora ante o colapso do liberalismo social e do socialismo de Estado, mas talvez uma opção que aponte também o esgotamento do modo de produção enquanto tal.

É a ideologia que defende o sistema capitalista, quando a relação de capital se tornou potencialmente supérflua e quando a autogestão dos processos de produção pelos próprios trabalhadores começa a se mostrar efetiva, mais produtiva inclusive que a opção gerencial, e que permite um maior grau de autorrealização. A pós-grande indústria, diz Fausto (2002), pode ser caracterizada como “negação” do capitalismo no interior do capitalismo. (PRADO, 2005, p. 136)

Diversas formas de produção colaborativa; o avanço da democracia participativa na esfera política; o aumento da democracia nos locais de trabalho; alguns circuitos de reprodução social autônomos e independentes (do capital), e baseados na economia solidária; formas jurídicas que derrubam as barreiras da propriedade intelectual, como as licenças Creative Commons; as lutas pela redução da jornada de trabalho — todas essas iniciativas tornam-se, no entanto, uma ameaça factível à ordem neoliberal, colocando no horizonte uma possibilidade de superação das relações baseadas no capital. Porém, “enquanto isso não ocorre, acentua-se cada vez mais a irracionalidade social e ecológica do capitalismo” (PRADO, 2005, p. 137).

²⁷ “ ‘Even in authoritarian countries,’ she said, ‘information networks are helping people to discover new facts and making governments more accountable.’ ”

Capítulo 3

A sucessão das formas de subordinação capitalista na indústria da música

*Se o operário soubesse
reconhecer o valor que tem seu dia.
Por certo que valeria
duas vezes mais o seu salário.*

*Mas como não quer reconhecer,
é ele escravo sem ser
de qualquer usurário.*

“Samba do operário”, de Cartola, Nelson
Sargento e Alfredo Português

*Ontem eu era vagabundo,
agora compro tudo à vista,
depois de 100 mil cópias,
me considero artista.*

“Quando eu era vagabundo”, de Mamona
Assassina

Nos capítulos anteriores procurou-se apresentar, em termos gerais, as maneiras pelas quais o capital conseguiu superar as barreiras à acumulação que foram colocadas pelo próprio desenvolvimento do capital no pós-guerra. A crise dos anos 1970 e 1980 e a posterior ascen-

são do neoliberalismo de certo modo acelerou a passagem da grande indústria para aquilo que Fausto (2002) chamou de pós-grande indústria: uma nova forma de subsunção do trabalho à produção e de apropriação de excedente, ligada à emergência do “conhecimento-capital”.

Longe de serem novidades inesperadas, essa nova forma de produção e de apropriação da riqueza efetiva já estava de certa forma pressuposta no funcionamento da sociedade capitalista. Ao indagar-se nos *Grundrisse* (1971, pp. 483-4) sobre o que aconteceria com a produção caso a maquinaria (ou a grande indústria) se desenvolvesse, Marx anteviu aí uma possibilidade de que a produção passasse a ter como base o que ele chamou de intelecto geral. As consequências mais concretas desse desenvolvimento, porém, puderam ser melhor explicitadas com o próprio evoluir histórico (Prado, 2005).

O capital, que na grande indústria era objetivado como capital fixo por meio do sistema de máquinas, passa a começar a se fixar, na etapa pós-grande industrial do seu desenvolvimento, no intelecto geral. Concretamente, o capital começa a se apropriar da ciência, da tecnologia, e mesmo da cultura através de diversas formas, como as patentes e outros direitos de propriedade intelectual. Nesse sentido, para fazer do conhecimento matéria da relação de capital, ele tem que restringir a propriedade privada à propriedade monopolista.

Assim, a forma de dominação na pós-grande indústria tem que mudar em relação à forma anterior (grande indústria), pois a força produtiva não aparece mais como força produtiva do capital e sim como atributo do intelecto geral. O resultado do processo de produção é cada vez menos fruto da atividade do trabalhador enquanto tal, e torna-se cada vez mais algo que é mediado pelo trabalhador mas advém da atividade humana coletiva e social.

Viu-se que estas formas de apropriação, como os direitos de propriedade intelectual, são mais frágeis que as anteriores pois dependem de uma proteção jurídica direta, já que “a inteligência coletiva é uma força que não pode ser apropriada como um todo, existe necessariamente de modo descentralizado, forma uma rede extremamente complicada e está em permanente processo de reconstrução” (PRADO, 2005, p. 135).

Essa subsunção que, na etapa da grande indústria, era formal, material e real, agora se torna, em certos ramos da produção capitalista, cada vez mais intelectual, ou seja, centra-se na atividade intelectual dos trabalhadores. A apropriação do excedente, por sua vez, assume cada vez mais uma forma que é inerente ao capital portador de juros.

Por conta dessa inadequação no capital — entre sua forma e o conteúdo que lhe dá suporte (ou seja, o conhecimento) —, a sua dominação, longe de se abrandar, vem tornando-se intransigente e totalizadora, estendendo-se não apenas sobre o tempo de trabalho, mas também para além desse tempo, para a vida do trabalhador como um todo.

Neste capítulo procurar-se-á apresentar a indústria da música e, mais especificamente, o desenvolvimento da indústria fonográfica, como um caso de uma indústria que já possuía, desde o seu início, no século XIX, certas características materiais que serão típicas das empresas pós-grande industriais.

Longe de ser um objeto trivial, a música, até pelo seu processo de produção, sempre apresentou muitas dificuldades para sua apropriação na forma capitalista. Desde as canções cantadas no chuveiro até as das torcidas organizadas, passando por aquelas entoadas nas igrejas, pelas aulas particulares de guitarra, pelas bandas de garagem ou pelas orquestras sinfônicas etc., a música, antes de ser uma atividade específica do modo de produção capitalista — e antes mesmo da consolidação do capitalismo —, sempre foi uma prática humana universal.

A indústria da música é somente uma parte desse vasto universo. Apesar de essa indústria ter um importante papel na produção da cultura e da música, ela, no limite, não a controla. A cultura da música popular é algo fluido e de difícil apropriação e, por conta disso, a indústria da música, mais especificamente a indústria fonográfica, tem que, a rigor, “responder constantemente às mudanças que ocorrem no seu seio” (FRITH, 2009, p. 54).

A música é uma prática universal a todos os seres humanos, como a fala ou a fabricação de ferramentas. Todos podemos fazer música. Todos fazemos: cantamos para nós mesmos ou para nossos filhos, zumbimos e cantamos em coro, dançamos e marcamos o ritmo. Ganhar dinheiro com a música significa, portanto, diferenciar um conjunto de práticas musicais (pelas quais pagaremos) de outro (pelas quais não pagaremos). (FRITH, 2006, p. 53)

Esse duplo caráter da produção de música implica que a linha divisória que separa a música que fazemos para nós mesmos da música que vamos comprar no mercado “é muito mais estreita e sutil do que gostaria a indústria da música” (FRITH, 2009, p. 53).

Essa dificuldade que a indústria encontra para privatizar ou individualizar a música, para vendê-la como uma mercadoria comum, dá-se porque a música nunca deixou de ser a expressão de uma cultura que se desenvolve eminentemente no plano coletivo. Mesmo a compra de um CD, de um ingresso para um show ou de um arquivo de MP3, por mais que pareçam atos individuais, podem ser encarados como a porta de entrada para um mundo eminentemente coletivo.

A cultura da música popular é uma imensa rede de comunicações. Algumas destas redes comportam relações diretas com outras pessoas (os membros de um coral, um clube ou uma banda); outras resultam da mediação entre as gravadoras, as emissoras de rádio e as fitas gravadas por nossos amigos. Tal rede é social por natureza, seja por que experimentamos essa sociabilidade materialmente (ou fisicamente — pulando num concerto) ou virtualmente

(quando escutamos uma pessoa que canta para nós) elevando-nos e integrando-nos numa comunidade imaginada. (FRITH, 2009, pp. 55-6)

Longe de ser um corpo estranho, a indústria da música se insere, portanto, nesse contexto cultural, amplo, coletivo, volúvel e descentralizado. De fato, privatizar e fazer os outros consumirem a cultura não é fácil; mas

se a música é uma prática humana de caráter universal, então a experiência da música é, essencialmente, uma prática humanizadora, um tipo de ideal de sociabilidade, uma maneira de nos sentirmos em comunhão e em compromisso com outros seres. E isso é precisamente o que proporciona à indústria a oportunidade para ganhar dinheiro com a música: a experiência musical nos é tão valiosa que esse valor pode traduzir-se em termos comerciais. Porém, se nos é tão valiosa é também porque seu significado nunca pode ser constrangido nem determinado pelo mercado, especialmente se tomarmos em consideração a evidente tendência do mercado a tratar-nos como indivíduos atomizados. Este é o maior problema que a indústria da música enfrenta (FRITH, 2009, pp. 55-6)

Assim como o conhecimento, a música, por sempre ter dependido, em última instância, do trabalho criativo e intelectual que se objetiva nas composições, arranjos e execuções, já é desde muito tempo atrás uma produção *sui generis*. No limite, o princípio subjetivo típico da produção manufatureira — e que renasce na pós-grande indústria sob outra forma — sempre esteve presente nessa indústria, mesmo quando ela adentra a sua fase de produção mais capitalista, grande industrial.

Esses aspectos singulares que existiram desde sempre na indústria da música, em particular na indústria fonográfica, já justificariam estudar a sua constituição histórica e seus principais desenvolvimentos, seja em termos gerais, seja como eles se manifestaram especificamente no Brasil; tal análise auxiliaria a compreender melhor se a pós-grande indústria é ou não um conceito adequado a esse tipo de produção.

I Marx, música e manufatura

A mercadoria música — seja ela inscrita em uma partitura, uma apresentação ao vivo, uma trilha sonora de um filme, uma canção tocando no rádio ou num tocador de MP3 — é do tipo que, na formulação de Marx, “por suas propriedades, satisfaz as necessidades humanas [...] da fantasia” (MARX, 1971, p. 41).²⁸ Esse subconjunto específico do amplo mundo das

²⁸ O conjunto das mercadorias engloba também as coisas que satisfazem as necessidades humanas que provenham do estômago. Propositalmente utilizou-se uma das primeiras frases da exposição do *Capital* escrita por Marx; mas, evidentemente, ao avançar no livro, ver-se-á que outras determinações são também condições necessárias para que uma coisa se torne de fato mercadoria.

mercadorias (composto apenas por aquelas cuja necessidade provém da fantasia) foi pouco tratado pelos economistas clássicos, inclusive pelo próprio Marx. São raros os momentos em sua obra que ele escreve especificamente sobre a produção mercantil da música.

Uma das principais referências está no *Capítulo VI inédito de O Capital* (2004, pp. 115-6). Neste trecho Marx se refere ao trabalho de uma cantora para distinguir trabalho produtivo e não produtivo do ponto de vista do capital:

Uma cantora que canta como um pássaro é uma trabalhadora improdutiva. Na medida em que vende o seu canto é uma assalariada ou uma comerciante. Porém, a mesma cantora contratada por um empresário (*entrepreneur*. Fr.) que a põe a cantar para ganhar dinheiro, é uma trabalhadora produtiva, pois produz diretamente capital. (MARX, 2004, p. 115).

Marx reconhece que a atividade da cantora poderia ser uma atividade capitalista, mas apenas quando se desse por uma relação social de assalariamento e extração de mais-valia, posta por um capital com o objetivo de valorizá-lo. Da mesma forma um escritor, um editor ou um professor poderiam fornecer um “trabalho industrial” (MARX, 2004, p. 115). Mesmo assim, a maior parte desses trabalhadores, por se submeterem apenas formalmente ao capital, “pertenciam às formas de transição” (MARX, 2004, p. 115).

Para Marx, portanto, trabalhos desse tipo seriam, em sua maioria, tipicamente artesanais e por isso foram postos de lado na análise da manufatura e, em particular, da grande indústria.

Em suma, os trabalhos que só se desfrutavam como serviços não se transformaram em produtos separáveis dos trabalhadores — e, portanto, existentes independentemente deles como mercadorias autônomas — e, embora possam ser explorados de maneira diretamente capitalista, constituem grandezas insignificantes se os compararmos com a massa da produção capitalista. Por isso, deve-se pôr de lado esses trabalhos e tratá-los somente a propósito do trabalho assalariado que não é simultaneamente trabalho produtivo. (MARX, 2004, p. 116).

O capitalista que estivesse explorando a atividade musical poderia, em termos gerais, encomendar composições, coordenar as apresentações, disciplinar os músicos, sugerir repertórios, retirando, por conseguinte, alguma autonomia criativa dos músicos. Mas as composições e execuções (apresentações ao vivo) de música guardavam e, no limite, guardam até hoje certa característica fundamental do trabalho artesanal, pois requerem o empenho da subjetividade do trabalhador durante a atividade produtiva. Os músicos, ao executarem uma música, portanto, poderiam estar subsumidos apenas formalmente ao capital.

O que foi dito anteriormente para a manufatura em geral, vale também para o caso destas atividades, em particular. De fato, eram os instrumentos musicais — incluindo-se aí a voz,

o papel e a caneta — as ferramentas que estavam a serviço dos trabalhadores (dos músicos e dos compositores). No período em questão, a divisão do trabalho nesse ramo da indústria ainda era incipiente e dava-se no máximo entre os trabalhadores que compunham as músicas, os que as executavam e os que executavam outras tarefas relacionadas à apresentação em si.²⁹

O incremento do excedente pelo capital se dava através da ampliação da mais-valia absoluta, outra característica do período manufatureiro. Somente um aumento do tempo da jornada de trabalho do músico — por exemplo, de uma para duas apresentações por dia — em troca do mesmo salário, ou de uma elevação salarial proporcionalmente menor, é que poderia elevar a mais-valia ganha pelo capitalista que estivesse explorando a atividade musical dessa forma.

Embora o capital pudesse colocar a atividade dos compositores e músicos ao seu serviço, colocando-os sob o seu comando e fornecendo-lhes, quando muito, meios de produção e matérias-primas em troca de um salário, essa relação provavelmente ainda não havia mudado de forma substancial a natureza dessas atividades artísticas.

Em relação ao valor, pode-se dizer que as composições e suas execuções ao vivo, enquanto mercadorias, sempre foram bens únicos, por serem, de fato, produtos únicos, não reproduzíveis. Uma canção é sempre diferente de outra, por mais parecidas que sejam, e por mais que sejam compostas pelo mesmo artista. Da mesma forma, uma apresentação ao vivo é sempre diferente de outra, por mais padronizadas que possam parecer.³⁰ Nesse sentido, como foi visto no capítulo anterior, o economista David Ricardo já havia “matado a charada”: embora haja trabalho objetivado nesse tipo de mercadoria, o tempo de trabalho não determina de modo algum o seu preço de mercado.

Os valores dessas mercadorias, portanto, são independentes da quantidade de trabalho originalmente necessária para produzi-las e oscilam com a variação das riquezas e das inclinações daqueles que desejam possuí-las; ou seja, o preço das composições e das apresentações são determinados em última instância pela demanda. Como já fora dito, a relação entre o tempo de trabalho e o preço é, no limite, arbitrária e meramente qualitativa. Isto é, não há uma relação quantitativa entre preço e valor — ainda que haja uma relação real, uma vez que há trabalho objetivado numa mercadoria, seja uma composição ou uma execução de música ao vivo.

²⁹ Como por exemplo: a montagem do palco, a decoração, a apresentação da banda ou da orquestra, o figurino dos músicos, a arrecadação de ingressos, a contabilidade etc. O princípio do trabalho, no entanto, ainda era subjetivo.

³⁰ Por mais que a orquestra ou o grupo musical executem as mesmas músicas, o público quase sempre é diferente, o “clima” da apresentação pode mudar etc.

Assim como ocorre na mensuração do valor desse tipo de bem, há uma dificuldade na apropriação do trabalho aí contido. Isso trouxe à indústria da música um certo pioneirismo no que tange às formas das quais o capital lançava mão para garantir a sua valorização. Por conta de a música sempre ter tido esse “caráter de bem público”,

muito antes de que existisse um negócio discográfico, a indústria da música já era um negócio dos direitos. Sua rentabilidade dependia em grande medida da propriedade dos direitos do autor. Uma vez que um editor houvesse estabelecido seu caráter proprietário legal de uma obra musical (regulado pelos termos do contrato assinado com o compositor da obra) ele poderia evitar sua posterior publicação por parte de outro editor e logo, amparado pela legislação dos direitos de interpretação, emitir autorizações e licenças para o seu uso em acontecimentos públicos. A nova indústria da música era assim dependente das estruturas legais e da demanda do mercado. (FRITH, 2006, pp. 58-9)

Na época em que Marx esteve vivo, portanto, a produção capitalista da música não se limitava à composição ou à apresentação das músicas ao vivo. Segundo Simon Frith (2006, p. 57), no século XIX já era bem desenvolvido o mercado editorial que envolvia a reprodução de partituras, assim como outras produções derivadas (como a de instrumentos musicais).

Teoricamente, pode-se dizer que a dupla piano / partitura,³¹ por exemplo, foi precursora da dualidade meio / suporte³² que acompanharia o desenvolvimento das mercadorias da indústria fonográfica ao longo do século XX; o conjunto musical, nesse sentido, foi o primeiro “aparelho sonoro” que adentrou às casas.

É possível afirmar, pelo menos em relação à reprodução das partituras,³³ que este já era um processo de trabalho industrial, muito próximo à forma de trabalho subjacente ao que Marx chamou de grande indústria, uma vez que era uma produção derivada do desenvolvimento industrial da imprensa. As grandes inovações nesse setor, no século XIX, provinham da evolução tecnológica da prensa móvel.

A prensa móvel era uma máquina que praticamente substituíra o trabalho humano na reprodução de textos, figuras e — no caso em questão — partituras. Tal como um processo típico da grande indústria, a prensa móvel, como capital objetivado, roubava do trabalhador o controle do processo de trabalho. O trabalhador, nesse ramo, era mero apêndice do sistema de máquinas e a divisão do trabalho já era muito mais próxima de uma divisão típica da grande indústria, ou seja, da divisão entre trabalhos manuais e intelectuais.

³¹ Comparável, por analogia, à dupla posterior *hardware* / *software*.

³² Essa dualidade consiste, por um lado, no meio que emite o som, geralmente um aparelho de som; e por outro lado, no suporte físico do registro das músicas, como o disco, por exemplo.

³³ Essa afirmação é restrita às partituras porque não se achou literatura sobre a produção de pianos no século XIX.

Assim, por conta do sistema de máquinas, a reprodução das partituras e — no limite — das músicas já se dava em grande escala, tomadas as devidas proporções. Era possível, por exemplo, reproduzir a obra de Beethoven para tocá-la em todos os lugares do mundo que se desejasse.

Além de guardar relação fundamental com o valor da composição — este, como vimos, desmedido e qualitativo³⁴ —, o valor de uma partitura também é definido por meio de uma relação quantitativa com o tempo de trabalho socialmente necessário para reproduzir essa mercadoria. O preço de uma partitura pode ser decomposto, assim, em uma parcela A — que representa o valor da reprodução grande industrial da partitura — e em uma parcela B — que é acrescentada devido ao monopólio (do direito de propriedade) da composição.

Por conta disso, a dupla partitura / piano nunca pôde ser considerada uma mercadoria “usual”. Uma partitura que contivesse composições de Beethoven, por exemplo, embora pudesse ser materialmente parecida com uma outra partitura qualquer (mesmo número de folhas, mesma qualidade da edição etc.), poderia, por conta do monopólio do editor, ser vendida por um preço maior que o preço médio das partituras.

Mesmo antes do início da indústria fonográfica propriamente dita, já era possível separar, de um lado, as esferas da criação e da execução, que abarcam trabalhos tipicamente artesanais; e de outro, a esfera da reprodução, que abarca trabalhos industriais. E por conta disso, pode-se dizer que ambas as lógicas da manufatura e da grande indústria já estavam presentes nesse setor produtivo. Assim, na indústria da música no século XIX, se uma parte dos trabalhadores encontrava-se subsumida apenas formalmente ao capital (compositores, músicos e editores), uma outra parcela dos trabalhadores, bastante ampla, já era subsumida formal, material e realmente ao capital (os operários que trabalhavam nas máquinas da imprensa ou nas produções fabris de piano).

³⁴ O valor de cada partitura (v), no limite, contém, além do tempo de trabalho médio necessário (t), uma parte do valor relativo à composição, que pode ser pago ao compositor como direito autoral (a). Se o direito autoral corresponder a um valor único, já adiantado ao compositor, pode-se dizer teoricamente que quanto mais se reproduz a partitura equivalente (n), essa parcela do valor (o trabalho de composição) constitutiva do valor de cada mercadoria tende a zero:

$$v = t + \left(\frac{a}{n} \rightarrow 0\right) = t + 0 = t$$

Porém, por conta do monopólio do conteúdo estabelecido por um editor, o preço pode se tornar muito divergente do valor.

II O surgimento da indústria fonográfica e a transição para a grande indústria

II.1 A fase mecânica

Embora a imprensa já estivesse bastante desenvolvida nos séculos XVIII e XIX por conta da invenção da prensa móvel, Marx dá aos setores culturais apenas um breve tratamento. Uma explicação plausível para isso talvez seja o fato de ele não ter vivenciado o amplo desenvolvimento da indústria cultural que aconteceria a partir da Segunda Revolução Industrial, e que possibilitou que inovações como o telefone, o rádio, o fonógrafo e o gramofone se difundissem como bens de consumo a partir do final do século XIX e início do século XX.

O início da indústria fonográfica abriu a possibilidade de que grande parte da produção mercantil da música passasse a ser do tipo grande industrial, pois reforçava a separação (já presente na indústria das partituras e dos pianos domésticos) entre o produto musical reproduzível e o trabalho criativo do músico, condição necessária (mas não suficiente) para esse tipo de produção.

No que tange à reprodução grande industrial, a primeira fase da indústria do disco foi a da gravação mecânica. Embora o marco inicial tenha sido a invenção do fonógrafo por Thomas Edison, em 1877 — um aparelho que deveria servir como uma máquina de ditar ou um gravador —, foi a disseminação dessa inovação,³⁵ em conjunto com a invenção do gramofone por funcionários da Bell Telephone Company, que permitiu que os suportes sonoros tivessem uma produção potencialmente industrial.

Berliner, o inventor do disco, profetizou, em 1888, o uso doméstico do fonógrafo, prevendo a duplicação [do disco] por galvanoplastia a partir da gravação original sobre zinco e o pagamento de direitos fonográficos aos artistas sobre a venda de discos. (JAMBEIRO, 1975, p.47)

É interessante notar que nos primórdios dessa indústria a venda de música através de suportes sonoros, como o cilindro e o disco, era subordinada à venda dos aparelhos reprodutores:

enquanto a tecnologia do gramofone era uma novidade, as pessoas não tinham como preocupação essencial a escolha a respeito do que tocar, uma vez que qualquer som mecanicamente reproduzido apresentava interesse para estes primeiros ouvintes. (VICENTE, 1996, p. 16)

³⁵ No sentido de Schumpeter, ou seja, quando o seu uso ganha escala social e se generaliza.

Foi a própria Bell Telephone Company, no entanto, que anteviu o uso dos aparelhos no setor do entretenimento. Em 1900, tanto os Estados Unidos como a Europa já possuíam suas indústrias fonográficas, e em 1902 já apareceriam, na voz de Caruso e de Sarah Bernhardt, os primeiros sucessos da história do disco — gravados, respectivamente, por uma companhia estadunidense e outra francesa. Assim, pela primeira vez no ramo fonográfico a apropriação do excedente pelo capital se dava, ao lado das vendas das mercadorias usuais, também através dos direitos autorais, que eram arrecadados pelas editoras de música sobre as composições.

Embora a indústria editorial que fabricava as partituras já estivesse desenvolvida, a indústria fonográfica só inicia o seu processo de entrada no capitalismo propriamente dito com a produção industrial de aparelhos como o gramofone e de suportes sonoros como o fonograma e o disco.³⁶ E assim como na produção editorial, a divisão do trabalho já existia nesse ramo, embora ainda fosse pequena.

Além do trabalho artesanal dos compositores e dos intérpretes, o outro foco da exploração capitalista eram os diversos trabalhos manuais que tinham a finalidade de reproduzir os suportes físicos das músicas. Como indício disso, Franceschi (2002, pp. 287-8) mostra, por exemplo, que a aparição de tecnologias e matérias-primas novas e mais baratas para a prensagem de discos foram fundamentais para a recuperação da indústria do disco no Brasil — em crise desde o início da Primeira Guerra — a partir do segundo semestre de 1919: essas novas técnicas eram mais produtivas e permitiam baratear o preço dos suportes, elevando assim a sua demanda.

Outro fato interessante que surgia com o advento do som mecânico era uma certa tendência de substituição do trabalho dos músicos por máquinas, pelo menos em relação à execução de músicas ao vivo; essa substituição barateava o custo da execução quando a finalidade era o entretenimento comercial, espalhando certos tipos de canções por onde os aparelhos chegassem. O consumidor agora poderia levar pra casa, além da partitura que seria executada por seu piano, também uma música popular executada pelo seu intérprete favorito.

Assim, embora a execução de músicas ao vivo continuasse a ser um bem único, algo próximo de um serviço, os fonógrafos, gramofones, cilindros e discos tornavam a música uma coisa cada vez mais próxima de uma mercadoria usual, reproduzível. Enquanto atividade cultural, a audição da música, tornava-se também, conseqüentemente, cada vez mais padronizada.

³⁶ Para serem utilizados na indústria da música, os cilindros (suportes executados pelo fonógrafo), embora fossem todos graváveis, deveriam ser reproduzidos industrialmente, pois não era possível para o artista reproduzir em cada cilindro a mesma versão de sua música. “O consumo dos cilindros tornara necessária a duplicação, uma vez que a produção industrial de cilindros originais era impossível para os artistas.” (JAMBEIRO, 1975, p. 48).

No que tange ao trabalho de criação e execução das músicas, no entanto, a divisão entre os trabalhos manuais e intelectuais — condição da produção grande industrial — ainda não era profunda nessa primeira fase do desenvolvimento da indústria fonográfica.

O papel do industrial do disco resumia-se em captar os sons emitidos por cantores ou instrumentistas e reproduzi-los mecanicamente em seguida, sem interferir na qualidade do produto. A responsabilidade estética era, portanto, situada ao nível da interpretação. Isto significa que a canção apenas se utilizava de um meio de reprodução mais ou menos fiel que levava ao público exatamente o som que ouvia numa interpretação “ao vivo”. A mensagem que se queria comunicar permaneceria incólume, não sendo modificada, em substância, pelo produtor do fonograma. (JAMBEIRO, 1975, p. 58)

A máquina não poderia (como nunca pôde em outras épocas) substituir completamente o trabalhador nesse tipo de trabalho, pois a composição e o arranjo das músicas, entre inúmeras outras formas de criação, são parte do trabalho intelectual da produção, e no limite são um trabalho único. Mais próximos da subsunção formal, os músicos e os cantores intérpretes, entre outros trabalhadores, empregavam as suas subjetividades na produção dos fonogramas. Os princípios objetivos do trabalho, característicos da grande indústria, regiam apenas as atividades que giravam em torno da reprodução das cópias da gravação original.

II.1.1 O início da indústria fonográfica no Brasil

Os dados históricos apontam que o primeiro fonógrafo³⁷ apareceu no Brasil no ano de 1878, para demonstrações experimentais durante uma conferência realizada no Rio de Janeiro, apenas nove meses depois de ter sido apresentado nos Estados Unidos (FRANCESCHI, 2002, p. 21).³⁸

Segundo Franceschi (2002, pp. 21-2) o fonógrafo despertava enorme interesse e as exibições públicas eram comuns. Utilizando o mesmo princípio das futuras *jukeboxes*, os fonógrafos eram acionados por moedas. É interessante notar que nesse modelo de negócio inicial (e primitivo) as pessoas pagavam pelo acesso à música ou aos sons que a máquina emitia e não pela posse definitiva de uma cópia dos sons, porque o equipamento necessário para tanto era ainda muito caro e, portanto, inacessível ao consumidor. No século XXI, embora os equi-

³⁷ Os primeiros fonógrafos eram acionados com os pés, usando a base de uma máquina de costura. Seus cilindros de cera eram de dois tipos: gravados ou virgens, que permitiam gravação pelo próprio fonógrafo. A velocidade normal de rotação do fonógrafo era de 160 voltas por minuto. A reprodução do som era feita por meio de agulha de safira, rubi ou diamante, dependendo do cilindro usado. Cada cilindro continha apenas uma música gravada, e sua duração variava de 2 a 4 minutos.

³⁸ Franceschi (2002, p. 18) relata a primeira apresentação do fonógrafo no Rio de Janeiro, documentada em jornais da época: ocorreu no ano de 1878 em uma conferência da Glória, no Edifício da Escola da Freguesia da Glória para fins pedagógicos. No mesmo ano e no seguinte, o proprietário de um fonógrafo chamado F. Rodde realizou demonstrações numa loja chamada “Ao Grande Mágico”, na Rua do Ouvidor.

pamentos que reproduzem os sons (como um tocador de MP3, por exemplo) tenham se tornado quase universalmente acessíveis, o acesso e não a posse definitiva — neste caso, da mercadoria música — voltará a se tornar a chave dos negócios capitalistas.

Retornando à história brasileira, foi só em 1897 que o fonógrafo ganhou status de mercadoria por aqui. Frederico Figner, tcheco naturalizado brasileiro e fundador da Casa Edison, primeira gravadora da América Latina, foi um dos primeiros comerciantes de aparelhos reprodutores de sons e cilindros do país. “Ao despontar de 1897, já precisando enfrentar um concorrente no Rio de Janeiro [...] Figner resolve partir para a conquista definitiva do novo mercado, através da gravação de cilindros com música popular brasileira.” (TINHORÃO, 1981, p. 20).

Figner foi o responsável pela gravação de grande parte da produção musical brasileira nos primeiros anos do século XX. Gravava as músicas em cilindros para serem executadas nos fonógrafos, e em discos para os gramofones. O gramofone³⁹ chegou ao Brasil somente em 1900, e como ele tocava mais alto que o fonógrafo, Figner passou a importar da Europa e dos Estados Unidos os aparelhos e os discos gravados, solicitando também da fábrica alemã Zonophone a vinda de um técnico que gravasse músicas brasileiras para a Casa Edison. Ainda assim, as músicas eram gravadas aqui, enquanto os discos eram reproduzidos na Europa.

Em relação aos trabalhadores, a fronteira que separava os compositores dos músicos intérpretes era tênue; os direitos de propriedade intelectual também ainda eram incipientes no país.

Em sociedade com seu irmão Gustavo, Frederico Figner chamaria os cantores Cadete e Baiano para gravar os primeiros fonogramas nacionais com acompanhamento de violão, pagando um mil-réis por canção. (TINHORÃO, 1981, p. 20). Daí em diante, o quadro de cantores da gravadora de Figner só aumentaria; surgia, assim, a primeira relação de assalariamento com os músicos (intérpretes e compositores) no campo da indústria fonográfica no Brasil.

Em paralelo à contratação de cantores e músicos, Figner também se apropriava gratuitamente de composições alheias, como as canções de Eduardo das Neves, artista popular conhecido nacionalmente e espécie de cronista musical, que teve diversas obras lançadas em disco por Figner como se fossem anônimas. Posteriormente esse compositor e intérprete, ao reivindicar seus direitos autorais, seria contratado para o quadro de cantores da gravadora de Figner (TINHORÃO, pp. 24 e 25).

³⁹ Desenvolvido pelo alemão Emile Berliner, o gramofone era um aparelho movido a mão, composto por uma caixa de madeira que servia de suporte a um prato onde se colocava o disco, e por uma pequena corneta metálica, acoplada diretamente sobre a cabeça de reprodução por um braço de madeira articulado.

Esses fatos já evidenciavam um certo caráter predatório da indústria fonográfica em relação ao trabalho dos compositores e intérpretes, pois inicialmente, independentemente da venda dos cilindros e dos discos, os criadores recebiam — quando recebiam algo — uma quantia fixa em troca de suas criações. Assim, junto com o nascimento do mercado de produção musical destinado exclusivamente à gravação dos discos, “nasceu também a falta de respeito à criação alheia, e a exploração do talento dos compositores populares pelos industriais do disco, a começar pelo pioneiro Figner” (TINHORÃO, 1981, p. 24). Quanto maior fosse o “caldo” cultural, mais fácil era a apropriação gratuita da composição musical pelo capital, pois os chamados direitos autorais — criados inicialmente para proteger o autor e que mais tarde sofreriam uma inversão de papel, garantindo também o retorno do capital adiantado pela indústria — não estavam ainda plenamente desenvolvidos na sociedade brasileira.

Embora o trabalho intelectual do compositor fosse fundamental para a existência desse tipo de indústria e constituísse parte do capital variável na produção de um fonograma, sua importância e, concomitantemente, sua remuneração serão (adiantando uma das conclusões deste trabalho), ao longo da história, inversamente proporcionais ao custo industrial de reprodução do suporte físico da música (dos gramofones, fonógrafos, discos e cilindros).

Durante todo esse período as músicas eram propriedade das gravadoras, por contrato com os autores. Alegavam ser o meio pelo qual estariam garantidas e as concorrentes não poderiam gravar as mesmas músicas. Os direitos estendiam-se aos fonogramas e, mais tarde, ao rádio e ao filme sonoro. [...] Os direitos autorais, nessa época, não apresentavam dificuldade. Não possuíam a expressão que têm hoje. Só se gravava música cujo direito havia sido antecipadamente comprado ou doado, o que muitas vezes ocorria. (FRANCESCHI, 2002, p. 221)

Assim, embora a composição em si, por ser um bem único, guardasse potencialmente uma relação de valor apenas qualitativa, é possível dizer que, nos primórdios da indústria — pelo menos no Brasil —, uma composição de sucesso comercial poderia ser até apropriada gratuitamente, pois não havia sido estabelecida uma forma social de resguardar os direitos dos autores (mesmo que na época eles já funcionassem fortemente como a contrapartida dos trabalhadores criativos do setor). Nesse sentido, pode-se afirmar que a relação que se estabelecia com os autores nessa primeira fase era pré-capitalista, e a forma de acumulação a que ela dava origem ainda era muito primitiva.

No que tange ao trabalho dos compositores e intérpretes, é possível dizer que a forma de extração da mais-valia já era bastante próxima da forma da mais-valia extraordinária, aquela que surge quando se extrai uma mais-valia acima da média.⁴⁰

Assim, por mais que a composição fosse um bem único, a demanda por si só não explicava, salvo raras exceções, o baixo valor dado como remuneração às composições dos primeiros artistas brasileiros. O alto custo de reprodução dos aparelhos e suportes também pode ajudar a explicar essa superexploração, por parte dos industriais, dos trabalhos dos compositores nacionais.

II.2 A fase elétrica

A partir da primeira fase, vai se consolidando o caráter grande industrial em diversos aspectos da produção, da distribuição e do consumo nesse setor. Do ponto de vista da organização da indústria, por exemplo, já na primeira fase da evolução tecnológica acontecia a primeira guerra (de muitas) entre os tipos de reprodutores sonoros, que neste caso eram apenas dois: o fonógrafo e o gramofone.

O resultado “foi o desaparecimento do padrão dos cilindros graváveis desenvolvidos por Edison, tornando-se o sistema de discos não graváveis do *gramophone* de Berliner hegemônico no mercado” (VICENTE, 1996, p. 17).

Essa disputa comercial teve consequências importantes para a produção fonográfica ao inaugurar um período de predominância de aparelhos reprodutores que não eram ao mesmo tempo aparelhos gravadores de música, o que só iria mudar com a disseminação mais ampla da fita cassete, nos anos 1970. “Nestas condições, o controle da indústria sobre a produção e a distribuição era absoluto.” (VICENTE, 1996, p. 85). A partir desse momento se consolidava, portanto, a separação absoluta entre as esferas da produção e da distribuição, e a esfera do consumo.

As primeiras gravações elétricas inauguram a segunda fase da indústria do disco⁴¹ em meados dos anos 1920.⁴² Somadas ao advento do disco de 33 $\frac{1}{3}$ rotações em 1933 e seu desenvolvimento comercial a partir de 1947 pela Colúmbia (CBS), essas inovações conduziram a uma nova substituição do padrão de suporte adotado pela indústria, com a queda, nos anos 40, do disco de 78 rotações por minuto (JAMBEIRO, 1975, p. 48 e VICENTE, 1996, p. 18).

⁴⁰ Típica de uma empresa que depende muito de inovações. No caso da indústria fonográfica as inovações podem ser consideradas as composições populares que “dão certo” do ponto de vista comercial.

⁴¹ Para VICENTE (2004, p. 20) a evolução do aparato tecnológico da indústria poderia ser dividida em 4 fases: a *mecânica*, a *elétrica*, a *eletrônica* e a *digital*. Adotou-se em parte essa mesma divisão temporal neste trabalho, mas o foco aqui são as formas de subordinação do trabalho ao capital.

⁴² Segundo Jambeiro (1975, p. 49) “os primeiros discos gravados eletricamente foram lançados no mercado da Inglaterra em 1925”.

Essa nova forma de gravar música já lançava as bases para o que ocorreria nos desenvolvimentos tecnológicos posteriores, trazendo de forma embrionária certa complexificação da produção dos discos, o que impôs um aumento na divisão do trabalho e um avanço no grau de socialização dessa atividade dentro da indústria.

Além de possibilitar o aumento na qualidade do registro sonoro, a gravação elétrica permitia, também, o aumento da velocidade da reprodução das cópias sonoras provenientes das matrizes, e a queda nos preços do disco e do toca-discos, o que fez ampliar seu mercado consumidor. (FRANCESCHI, 2002, pp. 287-8)

No exterior, particularmente nos Estados Unidos da América (EUA), esse período se caracteriza por uma crescente oligopolização da indústria, que se organizava de forma a integrar verticalmente todas as etapas da produção dos fonogramas. Uma das consequências dessa forma de organização — típica da fase monopolista da grande indústria — foi uma redução “contínua da oferta dos produtos que os consumidores mais desejavam adquirir”, o que era “ineficiente para o atendimento a um mercado mais segmentado gerando, como consequência, uma situação de demanda insatisfeita que criou condições para a atuação e consolidação de novas empresas no cenário” (PETERSON; BERGER, 1975, pp. 161-2 *apud* VICENTE, 2001, p. 21).

É também nessa segunda fase que o rádio se consolida como um meio de comunicação comercial por excelência. A partir da década de 1930, pelo menos no Brasil, a radiodifusão deixa de ser uma atividade improvisada (TINHORÃO, 197, pp. 33-46) e passa a ser a principal consumidora e publicizadora da música popular gravada, fazendo emergir um novo ator que, conjuntamente com a gravadora e a editora⁴³ de música, consolidaria a indústria fonográfica “como um processo maior de comunicação que condiciona e determina a produção da ‘canção de massa’ ” (JAMBEIRO, 1975, p. 139).

Ainda assim, no que tange ao trabalho dentro do estúdio, embora Vicente (2001, p. 64) afirme que a produção de um disco inicialmente exigisse certa divisão das atividades, ele defende que esse trabalho, nessas duas primeiras fases,

resumia-se em reunir os músicos na sala de gravação, posicioná-los a distâncias variáveis do microfone em função do volume relativo que cada instrumento deveria ter sobre o conjunto, abafá-los, se fosse o caso e, depois de tudo pronto, gravar a música o número de vezes que fosse necessário até a obtenção de um registro considerado ideal. [...] a gravação se limitava a ser “o registro de uma performance real” em oposição a períodos posteriores nos quais — em função dos recursos tecnológicos disponíveis — ela viria a se

⁴³ As editoras de música são empresas responsáveis por gerir os direitos autorais dos compositores. Geralmente elas são ligadas aos músicos ou a alguma gravadora.

tornar a “construção de uma performance ideal” [...] O artista era “dono” de sua voz, cujo registro dependia essencialmente dele [...]. (VICENTE, 1996, pp. 18-9)

Ou seja, embora a indústria já apontasse para uma modificação na forma de subordinação do trabalho ao capital, colocando o trabalhador cada vez mais numa posição intermediária dentro da esfera da criação e da execução da música, pode-se dizer que nas duas primeiras fases (mecânica e elétrica), a subordinação do trabalho dos músicos e dos intérpretes ainda era apenas formal (típica da manufatura). A subjetividade dos trabalhadores continuava sendo ainda muito importante, se não na reprodução, pelo menos nas esferas da composição das músicas e da gravação dos fonogramas.

II.3 A fase eletrônica: “completando” a transição para a grande indústria

A adoção pela indústria dos gravadores, nos anos 1950, e dos sistemas multi-canais, na década seguinte, inauguraria a terceira fase da evolução do aparato tecnológico da indústria — a “fase eletrônica” (VICENTE, 2001, p. 20).

Essas duas inovações provocaram diversas mudanças qualitativas na produção musical como um todo, mas a principal delas foi tornar mais flexível o processo de gravação (que é uma parte da criação). “Instrumentos podiam ser adicionados posteriormente a uma primeira gravação e diferentes gravações poderiam ser sobrepostas, gerando uma versão final que fosse o resultado de suas somas.” (VICENTE, 1996, p. 21).

Assim, as novas técnicas de edição elevaram a importância do papel do técnico dentro do estúdio (VICENTE, 1996, p. 23), culminando com o surgimento, no cenário artístico, da figura do *produtor fonográfico*, que “diversamente do seu antecessor — o fabricante — não se limita à captação de sons, mas produz estes sons, como elaboração intelectual, autônoma e independente” (JAMBEIRO, 1975, p. 50).

O produtor se tornava assim uma das figuras mais importantes da gravadora, influenciando desde a decisão sobre as contratações dos artistas até as formas de produção, distribuição e promoção dos produtos. Substituto do industrial do disco, figura presente nas duas etapas anteriores, o produtor também desempenhava o papel de administrador da empresa fonográfica. O representante do capital mudava, portanto, de forma.

Essas novas tecnologias deram ao capital mais possibilidades de buscar lucro por meio da racionalização da produção. Isso refletiu-se num maior controle sobre os resultados da produção, e trouxe diversas consequências para os trabalhadores desse setor.

Uma mudança importante é o fato de que a elevação da importância do trabalho técnico era acompanhada por uma redução da importância do trabalho subjetivo dos músicos, fossem eles compositores, intérpretes ou músicos de apoio. O produtor de fonogramas dividia agora a responsabilidade estética com o músico, o que repercutiu na criação e na interpretação: essas “novas maneiras de se preparar o produto” (JAMBEIRO, 1975, p. 60) afetavam inclusive a própria natureza da mensagem gravada.

Como o objetivo do capital era evitar ao máximo a ociosidade da capacidade produtiva, agora visava-se a produção (e não apenas a reprodução dos suportes) de mais músicas no estúdio de gravação no menor tempo possível; o que acabava por subordinar, se não todo, pelo menos uma parte do tempo de trabalho dos compositores, intérpretes e músicos. Além do tempo no estúdio, o tempo gasto na composição e no arranjo — em resumo, todo o tempo dedicado à criação intelectual do fonograma — deveria agora estar subordinado ao tempo das máquinas do estúdio de gravação.

Os novos equipamentos de gravação, mais caros, de manutenção mais difícil, exigiam uma utilização mais constante e programada que racionalizasse a produção, tornando-a lucrativa. Ao lado disso, o emprego de uma mão de obra, em certos casos, altamente especializada, e o uso de matéria-prima importada, oneravam o produto de tal maneira que se tornava extremamente necessário produzir sempre, em grande escala, a fim de tornar o empreendimento rentável. (JAMBEIRO, 1975, pp. 60-1)

Com o advento da gravação se tornou possível pela primeira vez subordinar formal e materialmente todo o conjunto da produção musical à técnica e, no limite, apenas aos mandamentos do lucro. Agora não eram só os trabalhadores da fábrica de discos galvanoplásticos ou fitas magnéticas que estavam, no campo da música, subordinados realmente ao capital: os trabalhos outrora intelectuais, ainda que guardassem certa singularidade, eram cada vez mais pressionados por esse aparato tecnológico a se padronizarem.

Ainda que a criação intelectual dos autores fosse necessária à produção de uma música, o artista, à medida que avançava a racionalização capitalista da produção fonográfica, em geral “perdia” seu poder criador, “sobretudo porque passa a ser contratado apenas quando se identifica com o que o diretor comercial pensa serem as exigências do mercado” (JAMBEIRO, 1975, p. 22).

Assim, essa terceira fase trouxe consigo um conjunto de medidas racionais através das quais se conseguia tornar uma gravação economicamente rentável, “ao mesmo tempo de qualidade mediana, sem grande criatividade, mas de sucesso garantido” (JAMBEIRO, 1975, p. 42). O surgimento da figura do produtor repercutia inclusive na percepção da música pelo

público, porque o som produzido “não mais se assemelhava ao som ‘ao vivo’, sendo muito mais um som produzido por equipamentos industriais do que por instrumentos musicais” (JAMBEIRO, 1975, p. 60).

Vázquez alertava para as consequências subjetivas dessa “alienação” do trabalho do artista:

Na sociedade capitalista, a obra de arte é “produtiva” quando se destina ao mercado, quando se submete às exigências deste, às flutuações da oferta e da procura. E, dado que não existe uma medida objetiva que permita determinar o valor desta mercadoria peculiar, o artista conserva-se submetido aos gostos, preferências, ideias e concepções estéticas daqueles que influenciam decisivamente o mercado. Enquanto produz obras de arte destinadas ao mercado que as absorve, o artista não pode deixar de atender às exigências deste, as quais afetam, em determinadas ocasiões, tanto o conteúdo como a forma da obra de arte, com o que se autolimita e, com frequência, nega suas possibilidades criadoras, sua individualidade. Produz-se assim uma espécie de alienação [...] o artista não se reconhece plenamente em seu produto, pois tudo o que cria como resposta a uma necessidade exterior é estranho, alheio a ele. Esta estranheza é total quando, invertendo-se radicalmente o sentido da criação artística — expressar, afirmar, objetivar o homem num objeto concreto-sensível — esta atividade deixa de ser fim para converter-se em meio de subsistência (VÁZQUEZ, 1965, p. 93)

Ainda que Vicente (2001, p. 66) não enxergasse nesse período o desaparecimento da criatividade e nem a eliminação da marca pessoal do intérprete e dos músicos envolvidos na gravação, esse autor procurou salientar o papel do produtor artístico como um mediador entre as exigências do mercado e a autonomia técnica e artística dos compositores, músicos e intérpretes.

Isso se aplica a todos os artistas e segmentos visados pela grande indústria, inclusive os da MPB: [o produtor] Marcos Mazzola alega ter convencido Ney Matogrosso e Gilberto Gil a gravarem grandes sucessos como “Homem com H” e “Não Chores Mais”, respectivamente; [o produtor] Liminha recheou de arranjos funk o disco “Luar”, também de Gil; [o produtor] Max Pierre “modernizou” a interpretação de Cauby Peixoto, eliminando seus vibratos, e atualizou seu repertório com canções inéditas de Chico Buarque e Tom, Jobim, etc. (*Turma do toque de Ouro*, Revista Veja, 21/4/1982 *apud* VICENTE, 2001, p. 66)

A figura do produtor, bem como o novo aparato tecnológico de que ela é fruto, podem ser vistas, portanto, como uma tentativa do capital de subordinar realmente o trabalho criativo no campo da música, adequando-o à necessidade de autovalorização do capital que nesse instante era circunscrito a uma lógica grande industrial. Veremos mais a frente, no entanto, que esse tipo de indústria (e isso vale para as indústrias culturais em geral), por depender demais

das mudanças culturais na sociedade, da criatividade e da inovação, nunca pôde de fato subordinar materialmente esse tipo de trabalho. Uma outra forma, mais adequada, no entanto, aparecerá.

II.3.1 A fase eletrônica no Brasil:

Especificidades do capitalismo nacional na indústria da música

Tal complexificação da divisão do trabalho associada à evolução do aparato tecnológico trouxe consigo, nessa terceira fase, uma necessidade cada vez maior de capital no processo produtivo. Isso levou a indústria nacional, por conta da sua pequena escala, no início, a concentrar todos os setores necessários à produção, tornando-a mais rígida e vertical.

O resultado disso era o aprofundamento da divisão e da hierarquização do trabalho, pois novos postos de trabalho mais especializados surgiam para dar conta não apenas do processo de produção do disco, mas também da sua distribuição. A gravadora como empresa fonográfica se dividia agora em quatro áreas diferentes (JAMBEIRO, 1975, p. 45), porém integradas (VICENTE, 2001, p. 64).

O setor artístico, geralmente sob a chefia do diretor artístico ou do diretor de produção, congrega a equipe de produção, composta de orquestradores, regentes, produtores e demais elementos necessários à elaboração do aspecto intelectual das gravações. O setor técnico reúne os especialistas em áudio e eletrônica que manejam a complexa aparelhagem que capta, filtra, distribui e fixa os sons, colaborando com o setor artístico no ato da gravação e da equalização final do disco. O setor comercial cuida da produção e distribuição dos discos, não diferindo muito dos departamentos comerciais de outros tipos de empresa. O setor industrial ocupa-se da reprodução do fonograma por processos galvanoplásticos em moldes denominados “matrizes” ou “*stampers*”, e da multiplicação de cópias pela prensagem a quente de uma pasta de resinas sintéticas à qual são incorporados os rótulos. (JAMBEIRO, 1975, pp. 45-6)

Os enormes quadros das gravadoras multinacionais que atuavam no Brasil eram um reflexo dessa estrutura. Apesar de elas tenderem, já a partir dos anos 1960, a ser mais enxutas, optando por iniciar um processo de terceirização de setores de sua produção, ainda assim “[...] uma empresa [multinacional] como a Phonogram, por exemplo, que contava com 170 empregados e 150 artistas em 1968, passava a ter em 1974 um contingente de 500 empregados para atender a apenas 28 artistas” (PAIANO, 1994, p. 217 *apud* VICENTE, 2001, p. 67).

O final dessa fase tecnológica foi caracterizado por uma crise da indústria fonográfica nacional, que aconteceu entre o fim da década de 1970 e o início dos anos 1980. Embora em grande parte ela se devesse à retração econômica das principais economias capitalistas do pla-

neta, incluindo a economia brasileira, uma parcela da explicação dessa crise no Brasil foi o que Holloway (1995) chamou de “organização rígida do processo de trabalho”: a rigidez das estruturas de funcionamento das empresas de grande porte, principalmente das empresas nacionais que se desenvolveriam historicamente integrando verticalmente os parques industriais.

Reunindo sob o mesmo teto estúdios, gráficas, fábricas de discos e duplicadores de cassetes (VICENTE, 2001, p. 68),⁴⁴ a indústria fonográfica, assim como outros setores, vinha tornando a exploração do trabalho, ao longo da década de 1970, cada vez mais custosa para o capital.

A resolução dessa contradição (ou da crise) viria, como se verá mais adiante, de dentro da própria indústria do disco, com o início da adoção do chamado “sistema aberto” no país, já nos anos 1970. Essa mudança permitiu uma racionalização ainda maior dos custos ao terceirizar para gravadoras menores uma parte da cadeia produtiva, além de manter aberto um canal de exploração de gêneros da música popular preteridos e marginalizados pelas grandes gravadoras, e que passaram a ser explorados por gravadoras nacionais menos lucrativas (VICENTE, 2001, pp. 85-6).

Essa estratégia seria também amplamente beneficiada pela introdução da tecnologia digital, quarta fase da evolução do aparato tecnológico da indústria (que será explorada nos próximos tópicos desta tese), dando vazão à criatividade e a outros segmentos musicais que até então eram ignorados pelos principais atores do mercado (como foi o caso do rock nacional dos anos 1980).

A “abertura do sistema” que ocorria no Brasil, na verdade, longe de ser algo inédito mundialmente, já havia acontecido no mercado norte-americano, porém cerca de vinte ou trinta anos antes, o que demonstra que a indústria fonográfica brasileira ainda não havia “‘acertado o passo’ com o padrão tecnológico, a configuração econômica e as estratégias de atuação mundialmente predominantes” (VICENTE, 2001, p. 13).

Voltando o foco para o período em questão, Jambeiro (1975, p. 61) aponta três consequências dessa produção em massa (que poderia ser caracterizada como grande industrial) para a indústria brasileira. A primeira seria a baixa qualidade estética dos discos, “pelo fato mesmo de ser necessário produzir o mais possível, o que impedia uma melhor seleção das canções a serem gravadas” (JAMBEIRO, 1975, p. 61).

⁴⁴ Essas eram características típicas das grandes empresas fonográficas, que daqui em diante serão chamadas de *majors*.

Sem entrar com muita profundidade nessa questão,⁴⁵ é factível dizer que a baixa qualidade estética dos discos deriva, em certa medida, da incompatibilidade entre o tempo necessário para produzir uma criação intelectual, e a compressão do tempo imposta pelo capital, o que garante uma padronização sobre a produção industrial como um todo. Do ponto de vista teórico, no entanto, isso por si só não configura nenhuma novidade. Vicente (2001, p. 271) resume bem esse ponto na conclusão de sua tese:

Entendo que afirmar que a indústria fonográfica nacional passou, do final dos anos 60 até o presente, por um constante processo de racionalização, implicando numa maior padronização da música produzida, deixou há muito de ser uma tese para tornar-se um lugar comum.

Uma segunda consequência da produção em massa no Brasil seria a criação de uma rede eficiente de distribuição, “que possibilitasse a ampliação do mercado de compra, tornando-o nacional e, ao mesmo tempo, racional em termos de oferta” (JAMBEIRO, 1975, p. 61). De fato, face ao enorme crescimento econômico brasileiro durante os anos 1970, período que a produção em massa se consolidaria no país, a oferta da indústria fonográfica responderia à altura. Segundo Morelli (2009, p. 61),

acompanhando o crescimento acelerado do mercado de bens de consumo da classe média — ocorrido durante os anos do chamado milagre brasileiro, que se iniciava então — a indústria do disco cresceria a uma taxa média de 15% ao ano durante a década de 1970, mesmo enfrentando por duas vezes o problema da escassez de matéria-prima, por ocasião dos dois choques nos preços internacionais do petróleo.

Sobre essa relação entre a indústria da música e a consolidação da produção em massa, Ortiz (2006, p. 127) mostra como o mercado de fonogramas se desenvolveu em função do mercado de aparelhos de reprodução sonora: “entre 1967 e 1980, a venda de toca-discos cresce em 813%. Isto explica por que o faturamento das empresas fonográficas cresce entre 1970 e 1976 em 1375%.”

A terceira consequência antevista por Jambeiro (1975, p. 61) resulta da consequência anterior. A criação dessa rede de distribuição tornara imperativo construir um esquema de divulgação propagandística para tornar a demanda tão racional quanto a oferta, facilitando a previsão do volume e dos custos de produção. A grande mídia⁴⁶ no Brasil (e talvez no mundo

⁴⁵ Pois isso requereria uma ampla discussão sobre estética, que não cabe no escopo deste trabalho.

⁴⁶ Ou seja, os principais grupos que detêm os principais meios de comunicação, seja na imprensa, no rádio ou na televisão.

todo), nesse sentido, sempre teve um papel fundamental de garantir a demanda para os produtos da indústria cultural.

Segundo Ortiz (2006, p. 113), as décadas de 1960 e 1970 representam a consolidação do mercado de bens culturais no Brasil; e, se antes era o rádio o meio de divulgação preponderante da indústria na fase elétrica, agora, na fase eletrônica, era a televisão que surgia como o principal meio pelo qual a indústria da música popular propagandearia seus produtos, através da transmissão dos concursos de música popular, intitulados “festivais”, cujo público era composto em sua maioria pelos jovens da classe média (TINHORÃO, 1981, pp. 175-6).

No período em questão, a racionalidade econômica também imporia a integração dos mercados nacional e internacional. Embora nas décadas de 1960 e 1970 já houvesse uma grande produção artística e um aumento do consumo da música popular brasileira (VICENTE; DIAS; MORELLI, 2009, pp. 86-7), o contexto repressivo da ditadura militar no país, associado à influência dos principais meios de comunicação, contribuiriam para que o capital passasse a dar uma importância maior à participação de músicas estrangeiras no mercado.

As razões econômicas concretas desse movimento, porém, não são consensuais na literatura. Por um lado, argumenta-se que a oferta de discos nacionais era limitada pela esfera política.

A censura prévia, imposta pela ditadura militar através da Divisão de Censura de Diversões Públicas (DCDP), resultara numa certa restrição da oferta dos discos de músicos em ascensão da MPB que já eram vistos pelos militares como inimigos do regime, entre eles, Caetano Veloso, Gilberto Gil, Taiguara e Geraldo Vandré, e Chico Buarque. Esses músicos, seguindo o movimento da Bossa Nova, eram responsáveis pela incorporação dos jovens — até mesmo os da classe média mais baixa — ao mercado consumidor, “de onde se conclui que foram sobretudo os jovens que trouxeram a esse mercado a sua característica de expandir-se crescentemente” (MORELLI, 2009, p. 88). O caso da destruição dos compactos contendo a música “Apesar de Você”, de Chico Buarque, ilustra bem esse ponto:

Em 1970, recém chegado do exílio, o compositor [Chico Buarque de Holanda] enviou a música “Apesar de Você” para a aprovação da censura, tendo a certeza que a música seria vetada. Inesperadamente a canção foi aprovada, sendo gravada imediatamente em compacto, tornando-se um sucesso instantâneo. Já se tinha vendido mais de 100 mil cópias, quando um jornal comentou que a música referia-se ao presidente Médici. Revelado o ardil, o exército brasileiro invadiu a fábrica da Philips, apreendendo todos os discos, destruindo-os. Na confusão, esqueceram de destruir a matriz. (LEEMEDDI, 2009)

Vicente (2001, pp. 55-8), porém, não aceita o argumento de restrição de oferta por conta da censura prévia, e afirma que “mesmo antes da chegada das gravadoras internacionais, os catálogos de várias delas já eram impressos e/ou distribuídos entre nós por empresas brasileiras” (VICENTE, 2001, p. 57).

Assim, por outro lado, além do próprio Vicente (2001, pp. 57-8), Jambeiro (1975, p. 24 e 35), Morelli (2009, p. 92) e Dias (2000, p. 58) chamam a atenção para o fato de que a maioria das grandes gravadoras brasileiras já seriam subsidiárias ou representantes de grandes grupos multinacionais, o que permitia lançar discos cujo investimento já fora amortizado no exterior, um empreendimento muito mais rentável e com menos risco do que a produção de um disco no Brasil (MORELLI, 2009, p. 62).

Essa estratégia, que perdura até os dias atuais, tem como um de seus marcos o lançamento do álbum *Thriller* de Michael Jackson, em 1982, um dos primeiros trabalhos que visava não apenas o mercado estadunidense ou outros mercados nacionais específicos, mas o público mundial.⁴⁷

Consequência ou não da influência do poder político das empresas e da ideologia do capital sobre o Estado, já neste terceira fase é possível antever certa simbiose entre as empresas e o Estado. Exemplo disso foi a promulgação no Brasil, em 1967, da lei de incentivos fiscais; ela facultava às empresas nacionais e estrangeiras abaterem do Imposto sobre a Circulação de Mercadorias (ICM) os direitos autorais pagos aos autores e artistas domiciliados no país, o que ofereceu um enorme incentivo à expansão da oferta nacional. Por conta das significativas vantagens econômicas da distribuição do álbum internacional,

essa lei ofereceu, por um lado um enorme incentivo ao desenvolvimento tanto do mercado de música doméstica quanto do setor fonográfico como um todo [...] Por outro, criou condições de mercado bastante desfavoráveis às empresas nacionais, já que o ICM advindo da venda de discos internacionais pode ser reinvestido pelas empresas estrangeiras para a contratação dos artistas de maior expressão ainda mantidos pelas gravadoras brasileiras. (VICENTE, 2001, p. 58)

Independente de qual tenha sido sua causa — a falta de oferta, ou a busca de um empreendimento mais rentável e com menor risco —, a internacionalização da indústria do disco traria consigo uma ampla concorrência ao capital nacional e, para fazer frente a essa concorrência durante os anos 1960 e 1970, um novo movimento de centralização do capital nacional

⁴⁷ Em pouco mais de um ano, *Thriller* tornou-se o álbum mais vendido de todos os tempos — posto que ele mantém, pelo menos até 2010 —, com vendas ao redor do mundo estimadas entre 65 e 110 milhões de cópias. O álbum foi o primeiro a usar com sucesso o videoclipe como ferramenta promocional — os videoclipes de “Thriller”, “Billie Jean” e “Beat It” eram exibidos constantemente na MTV, e foram considerados inovadores para a época. (WIKIPEDIA, “Thriller (album)”)

viria a ocorrer, não apenas restrito ao segmento fonográfico, mas agora se expandindo para obter um controle maior dos veículos de publicidade, como as emissoras de TV.

Nesse sentido, já adiantando muito do que aconteceria em todo o mundo, no período neoliberal mais recente, o ano de 1971 assistirá ao surgimento da gravadora Sigla, do mesmo grupo que controla a TV Globo, sob o selo Som Livre (que permanece até hoje com uma participação alta no mercado fonográfico).

O selo é considerado um dos marcos da relação entre a TV e a indústria fonográfica, e já em 1977 despontaria como líder do mercado brasileiro de discos (Jornal da Tarde *apud* MORELLI, 2009, pp. 90-1). Isso deve-se em grande medida ao selo ter como produto principal as trilhas sonoras das novelas da emissora; novelas que, por sua vez, tinham também a função de serem verdadeiras propagandas diárias das trilhas.

Embora a estratégia de “desovar” o estoque internacional tenha sido efetiva durante os anos 1970, ainda assim o mercado nacional de discos cresceria muito — com a produção nacional puxada principalmente pelas telenovelas —, chegando a ocupar a sexta colocação no ranking mundial de 1979, um salto de oito posições em apenas 10 anos (Jornal do Brasil, 16/7/1979 e 18/3/1979 *apud* MORELLI, 2009, p. 96).

Com isso, cresceria também a necessidade de investir num *cast* nacional; agora, porém, o capital buscava um perfil de artista o mais adequado possível à exploração. Ou seja, nos termos da época, deveria ser contratado o trabalhador (neste caso o intérprete) que se identificasse com o público jovem (faixa do consumo que mais crescia e que iria se tornar a principal consumidora em termos absolutos nos anos 1980), e que representasse um “custo de produção” mais enxuto.

Essa nova relação entre o trabalho e o capital na indústria estabelece-se com a fundação da gravadora WEA pelo produtor André Midani, em 1976.

O reduzido *cast* nacional da nova gravadora seria formado apenas por artistas que tivessem menos de 30 anos e que fossem também compositores das músicas que interpretavam — além de partilharem da nova mentalidade que, como vimos, Midani atribuía aos artistas da MPB [...] selecionando apenas artistas que soubessem “administrar suas próprias carreiras” (Jornal do Brasil, 11/7/1976 *apud* MORELLI, 2009, p. 101)

Mostrar-se-á, no restante deste trabalho, que em muitos aspectos — seja na aproximação da TV com as gravadoras, seja na exigência de um novo tipo de músico, mais “profissional” —, o Brasil já antecipava muito do que, na indústria fonográfica mundial, seria consolidado apenas no período mais recente.

II.3.2 As relações de trabalho na produção fonográfica nacional

A consolidação da indústria fonográfica brasileira nos anos 1970, ao elevar a divisão do trabalho, traria consigo também uma complexidade maior em relação à remuneração dos trabalhadores e à extração da mais-valia pelo capital (MORELLI, 2009, pp. 111-121 e JAMBEIRO, 1975, pp. 65-112).

A forma salarial, longe de ser a forma predominante da remuneração dos trabalhadores dessa indústria na década de 1970, era geralmente restrita aos técnicos de estúdio e aos trabalhadores das fábricas de reprodução de discos e fitas.

Nessa época, pode-se dizer que as receitas da indústria fonográfica provinham, basicamente, de três atividades principais: a comercialização das obras lítero-musicais, a comercialização dos fonogramas e a emissão ou execução pública da músicas.⁴⁸ Essas fontes de receita estão preservadas ainda hoje e com o passar do tempo foram complementadas por outras (que serão abordadas no capítulo seguinte).

Explicando de forma sucinta, as obras lítero-musicais — ou composições — são obras intelectuais protegidas pelo direito autoral. Aos seus autores é conferido o direito de explorá-las economicamente e de controlar seus mais diversos usos sociais.

Qualquer uso das composições musicais pressupõe autorização do detentor do direito autoral. Autorização, essa, que pode ser condicionada, ou não, a um pagamento. (GPOPAI, 2010, p. 26)

Em princípio, é necessária autorização do detentor do direito autoral de uma composição musical para utilizá-la comercialmente, nas mais diversas formas em que isso possa ocorrer, tais como:

o licenciamento da composição para a gravação de uma música sob a forma de um fonograma e todos os usos comerciais que dela derivam (incluindo todas as formas de distribuição e utilização na Internet e demais dispositivos de comunicação); a execução pública da composição original (em shows, festas, apresentações, radiofusão etc); o uso das composições em obras audiovisuais as mais diversas, bem como em videogames, jukeboxes, caraoquês ou qualquer outro dispositivo parecido; e, por fim, a venda dos registros escritos das composições, por exemplo, para uso nos livros de música, nos cadernos de partituras, nas biografias de cantores e compositores, nos encartes de CDs, entre outros. (GPOPAI, 2010, pp. 26-7)

⁴⁸ Denomina-se “música” uma obra composta por melodia, harmonia e ritmo, cantada ou não. Denomina-se “obra lítero-musical” o conjunto formado por música e letra, incluindo o seu título. Por fim, denomina-se “fonograma” a música gravada em um suporte material que pode ser o mais diverso: desde o cilindro de papel, madeira ou vidro de um fonógrafo até o *compact disc* ou a memória de um dispositivo eletrônico (GPOPAI, 2010, p. 25).

Já os fonogramas são novas obras intelectuais, fruto geralmente da execução de uma composição musical por músicos ou da fixação de uma composição em algum suporte.

Para que seja criado um fonograma, conforme mencionado acima, é necessário obter autorização e, caso seja exigido, efetuar pagamento ao detentor do direito autoral da composição musical, geralmente representado pelas editoras musicais. (GPOPAI, 2010, p. 33)

O fonograma, sendo uma nova obra intelectual, confere “direitos conexos” — um novo tipo de direito autoral — aos seus intérpretes e executantes, e ao produtor musical.⁴⁹

As emissões e execuções públicas das músicas, por sua vez, dependem da autorização (em geral concedida previamente, mediante associação a organismos de gestão coletiva de direitos) e do pagamento ao autor dos direitos autorais. “Portanto, a utilização de obras musicais em transmissões de rádio e televisão ou sua exibição em locais de frequência coletiva como bares, teatros, cinemas, estabelecimentos comerciais, dentre outros, fica sujeita ao pagamento de direito autoral.” (GPOPAI, 2010, pp. 45-6).

Na prática, certos tipos de trabalhadores, como os músicos (os de apoio, e não os intérpretes principais), por exemplo, geralmente recebiam cachês por empreitadas (gravações). Eram tidos pela indústria como trabalhadores autônomos e, quando não cediam todos os seus direitos às gravadoras — por disporem de alguma reputação e estarem vinculados a certa natureza artística dos serviços que prestavam —, recebiam uma pequena parcela da quantia arrecadada pelo Escritório de Arrecadação e Distribuição de Direitos Autorais (ECAD), que remunera os direitos conexos ao direito de autor.

O produtor musical ficava numa posição ambígua, “sendo ora um assalariado, ora um autônomo, e algumas vezes participando, independentemente dessa situação, de uma porcentagem sobre as vendas dos discos que produz” (MORELLI, 2009, p. 111); e recebendo, além disso, direitos conexos sobre a obra que envolvia seu trabalho.

Já no caso dos autores (ou compositores) e intérpretes, a relação de trabalho com as empresas produtoras de discos era muito mais complexa. Ao contrário do que ocorrera no início do século XX, o autor não cedia mais o produto do seu trabalho de forma definitiva para o fabricante. Desde então, as editoras de música haviam se consolidado como os agentes responsáveis pela publicação das composições e pela gestão dos direitos do autor. Este recebia uma participação percentual nas vendas dos discos que contivessem suas composições e

⁴⁹ Atualmente, para que possam receber a arrecadação referente à emissão e execução pública, intérpretes, executantes e/ou produtores devem registrar um “selo” em uma das associações que compõem o Escritório Central de Arrecadação de Direitos. É com base nessa ferramenta eletrônica que o fonograma pode ser incluído no sistema de arrecadação do ECAD (GPOPAI, 2010, p. 34).

remuneração relativa a outros direitos sobre suas composições, como a emissão e a execução pública.

Os intérpretes eram ainda mais explorados, pois geralmente cediam às empresas direitos exclusivos sobre suas interpretações — por até 10 anos, em alguns casos —, recebendo em troca uma quantia fixa e / ou uma participação nas vendas dos discos (que não chegava a 5% do preço de varejo do disco). Segundo Jambeiro (1975, p. 109) isso reduzia esse tipo de artista

a um estado de semiescravidão artística [...] ele não pode, sequer, gravar as mesmas interpretações para si próprio, num prazo de 10 anos [...] A maior dependência dá-se, todavia, no fato de o artista se obrigar, por toda a vida, mesmo sem contrato, a regravar as canções que interpretou para aquela casa de gravação, a qualquer tempo e tantas vezes quanto for solicitado, ficando impedido de gravá-las em qualquer outra empresa. [...] Perde com isso a propriedade de suas interpretações, inclusive aquelas que forem gravadas junto com sua imagem física.

Essas formas de contrato — principalmente a de participação nas vendas —, por um lado, colocavam os autores e os intérpretes numa posição privilegiada em relação aos outros (com exceção dos produtores, pois estes — como já foi dito — por serem representantes do capital, eram mais privilegiados: recebiam remunerações maiores, participação direta nos lucros, etc.), já que poderiam ter uma espécie de participação nos lucros se as músicas fossem sucessos (ou seja, se vendessem bem).

Por outro lado, embora ainda fossem trabalhadores, participavam dos riscos do investimento caso o disco fosse um fracasso. No fundo, apesar de serem privilegiados, esses dois tipos de trabalhadores participavam “na realidade da redistribuição de uma mais-valia que é produzida inclusive por seu próprio trabalho” (MORELLI, 2009, p. 119).

Essa separação entre as remunerações, segundo a autora mencionada acima, estava relacionada a diferenças visíveis no processo de trabalho dessa indústria. Quem fosse assalariado geralmente estava ligado à produção “material” (à fábrica); os outros trabalhadores eram parte do processo de produção “cultural” ou intelectual, exceção feita aos técnicos de som e aos produtores, pois

embora tanto técnicos quanto artistas trabalhem com os sons, os primeiros atuam sobre eles através da manipulação de equipamentos de gravação, mixagem ou corte, ao passo que os segundos produzem diretamente esses sons, seja criando a obra musical, seja dando a ela uma interpretação vocal ou instrumental. Por outro lado, a própria ambiguidade que marca as relações de produção do produtor com a gravadora pode ser relacionada ao fato de que é ele quem coordena os trabalhos assim diferenciados que se desenvolvem nos estúdios, sendo portanto característico de seu próprio trabalho

realizar a junção prática dos universos de produção material e cultural que lá coexistem. (MORELLI, 2009, p. 112)

Assim, fica claro que a divisão entre os trabalhos manuais e intelectuais típicas da etapa grande industrial se aprofundava ainda mais na fase eletrônica; o produtor era, nessa cadeia, um dos poucos que possuía uma visão do todo do processo de trabalho.

Em relação à exploração realizada pelo capital, Morelli (2009, p. 120) atenta para as particularidades da acumulação nessa indústria, que decorrem diretamente da exploração do trabalho artístico na produção de discos.

De fato, esse trabalho não apenas contribui para a formação do valor das mercadorias produzidas e conseqüentemente para a produção do lucro do capital, mas também é capaz de fazer aumentar ainda mais esse lucro através da receita adicional representada pelos direitos conexos relativos à execução pública das gravações — direitos dos quais o produtor fonográfico somente participa porque investiu seu capital na produção dessas mercadorias específicas que são os discos [...].

Esse período é também um divisor de águas em relação à luta do trabalho contra o capital no Brasil: ao final dos anos 1970 se iniciava um período de sucessivas derrotas dos compositores (autores) e intérpretes brasileiros no que tange à distribuição das receitas provenientes das vendas de discos.

Enquanto os músicos de apoio acabariam por se organizar em sindicatos e travariam nos anos 1980 verdadeiras batalhas trabalhistas contra as gravadoras — que chegariam a impor um “piso salarial” (uma tabela mínima de cachês), resultado da força de greves e paralisações —, os autores e intérpretes brasileiros, muito mais divididos, obteriam muito menos êxito em suas lutas. Terminariam a década de 1970 sem conseguir, por exemplo, impor a numeração dos discos (MORELLI, 2009, pp. 119-20) — o que seria uma forma de controle contábil dos compositores e intérpretes sobre o montante das vendas, e conseqüentemente uma garantia a mais para as suas remunerações.

III A fase digital como transição para um período pós-grande industrial

Embora a conjuntura macroeconômica não fosse a única explicação para a crise do setor, a diminuição do ritmo de acumulação do capital global que ocorreu desde o final dos anos 1960 e durante todo os anos 1970 afetou, como vimos anteriormente, as principais eco-

nomias capitalistas do planeta, e a indústria fonográfica não deixou de sofrer as consequências dessa situação.

No final da década de 1970, as vendas dos suportes físicos haviam diminuído de forma considerável nos principais mercados mundiais (um pouco menos no Brasil), e no início dos anos 1980 elas permaneceram estagnadas, só retomando sua trajetória de crescimento após 1986, como mostra o gráfico a seguir. A crise só não foi pior por conta da introdução e da generalização da fita cassete como um suporte físico barato. Esta era uma inovação da fase eletrônica que baixou o custo de reprodução fabril dos suportes e dos aparelhos eletrônicos de reprodução de música, popularizando-os ainda mais.

A introdução da fita cassete, no entanto, inaugurou também a prática massiva de fabricação de “cópias domésticas” e a chamada “pirataria”, ambas atividades que, embora não tivessem um impacto significativo nas vendas, acabariam por estimular a indústria a realizar uma prolongada campanha, orquestrada mundialmente, contra as cópias não autorizadas de músicas protegidas pelas leis de direitos autorais (THÉBERGE, 2006, p. 44).

Gráfico 5: Vendas da indústria fonográfica mundial em milhões de unidades

Fonte: IFPI Music Reports *apud* TSCHMUCK, 2010 (elaboração própria)

Por ser o primeiro formato de gravação de áudio que teve uma ampla aceitação entre os consumidores em quase um século de história (considerando que o fonógrafo de Edson teve uma morte súbita e que a fita de rolo não passara de uma mercadoria mais elitizada), não havia precedentes para a série de possibilidades que a tecnologia por trás da fita cassete ofere-

cia ao usuário — como, por exemplo, a gravação e a distribuição de músicas populares originárias em países não industrializados, isso já nos anos 1970 (THÉBERGE, 2006, p. 44).

Cabe assinalar que são muitos os comentadores que coincidem em definir o cassete como um agente democratizador da música popular no mundo não industrializado, assim como em afirmar que ele levou a uma eficiente reorganização da indústria da música em muitos países. (THÉBERGE, 2006, p. 45)

Ao lado desse avanço tecnológico, a crise do capital impôs uma nova relação deste com o trabalho e trouxe, em todo o mundo, uma reorganização da indústria através da adoção definitiva e, principalmente, da radicalização (VICENTE, 2001, p. 36) do já citado “sistema aberto de produção e desenvolvimento” (LOPES, 1992, p. 60).

Esse conceito, cunhado pelo sociólogo Paul Lopes em artigo de 1992, refere-se originalmente à estratégia de organização de mercado adotada pelas grandes gravadoras⁵⁰ da indústria fonográfica estadunidense a partir dos anos 1960.

Essa estratégia procurava incorporar ou distribuir as produções de selos semiautônomos, selos independentes⁵¹ e de produtores de discos independentes para garantir, em primeiro lugar, o “monopólio da fase final do processo de produção e distribuição de música popular” (LOPES, 1992, p. 57); e em segundo lugar — ao estabelecer ligações com um grande número de produtores musicais relativamente independentes —, para “responder ao ‘imprevisível’ do mercado musical e assegurar que novos artistas e gêneros bem sucedidos fossem rapidamente incorporados no mercado de música popular que [a indústria] controla de fato” (LOPES, 1992, p. 57).

Lopes e diversos autores que ele cita em seu artigo (1992, pp. 56-7) enxergavam neste novo sistema uma resposta estratégica das *majors* à concorrência feita pelas gravadoras independentes nos EUA. As independentes haviam conseguido “furar” por um tempo o oligopólio das grandes gravadoras, uma vez que ofereciam músicas que satisfaziam uma demanda reprimida (do ponto de vista estético), demanda esta que consumia cada vez menos os discos cada vez mais esteticamente padronizados e homogêneos ofertados pelas *majors*.

Foi o desenvolvimento tecnológico que veio junto com a segunda fase, a fase elétrica, que — ao baratear os custos de produção do disco — possibilitou que gravadoras menores pudessem produzir e competir com as grandes a partir de meados dos anos 1950 nos EUA.

⁵⁰ Que serão denominadas também pelo nome de *majors*.

⁵¹ O conceito de selo independente é importante para esta pesquisa. Adotar-se-á, num primeiro momento, a noção de gravadora ou empresa independente das grandes gravadoras, que possui apenas um ou poucos pontos de ligação com elas. Mas será possível observar que esse conceito evolui com o tempo.

As grandes gravadoras — porque ainda mantinham os monopólios dos meios de produção e distribuição em larga escala, e do acesso às principais avenidas de exposição, como o rádio, a TV e o cinema — puderam executar essa estratégia sem a perda do controle do mercado; isso, aliás, foi comprovado empiricamente pelo próprio artigo de Lopes (1992, p. 62), que demonstrou como as *majors* estadunidenses terminaram a década de 1980 reconsolidando sua posição oligopolista.

No mercado de *singles*,⁵² de 1969 a 1990, a participação das quatro maiores empresas cresceu de 46,5% para 81%, e a das oito maiores, de 66% para 97%. O mercado de álbuns, de 1969 a 1990, mostra um crescimento das quatro maiores empresas de 54,5% para 80,5%, e das oito maiores de 80,5% para 96%. (LOPES, 1992, p. 60)

Além de firmarem sua posição no mercado através da incorporação das gravadoras menores, as *majors* passavam a dispor, por meio do sistema aberto, de uma ampla possibilidade de redução dos crescentes custos de manutenção das suas estruturas.

De fato, embora não fosse o foco da estratégia no início, as grandes empresas se beneficiariam da necessidade cada vez menor de internalizarem uma parte da produção dos discos e da prospecção de talentos no ecossistema musical. Muitas vezes elas incorporavam um sucesso quase pronto, sem a necessidade de — por exemplo — investir no desenvolvimento do artista, minimizando assim riscos e incertezas, características tão presentes nesse tipo de indústria. Dessa forma o risco do investimento era repassado, em grande parte, para as gravadoras independentes.

Apesar do avanço da tecnologia eletrônica, que foi a base da introdução das fitas cassete, a adoção generalizada do sistema aberto, no entanto, não seria possível no resto do mundo sem o desenvolvimento das tecnologias digitais de produção musical. Elas surgiriam no início dos anos 1980, dando início à quarta fase da evolução do aparato tecnológico da indústria.

Para Vicente (2001, p. 36), essa fase radicalizou o sistema aberto de produção e distribuição, pois a grande indústria, além de se associar aos selos independentes na condição de divulgadora e distribuidora de suas produções, iniciava um processo de desmantelamento de sua própria capacidade de produção, terceirizando quase toda essa atividade para empresas autônomas — o que só foi possível graças à enorme redução dos custos de produção e reprodução dos fonogramas que as tecnologias digitais propiciavam.

⁵² O *single* era um disco menor, geralmente continha uma ou poucas músicas e seu preço era mais barato. Com o advento do CD, os singles continuaram a existir, mas serviam mais como estratégia para adiantar o lançamento do álbum.

Nesse sentido, a criação do protocolo MIDI⁵³ foi um marco para o desenvolvimento e a difusão das tecnologias digitais no campo da produção musical: ele permitiu reunir em sistemas integrados os equipamentos de diferentes fabricantes que trabalhavam com o processamento digital de sons.

Tais sistemas permitem tanto o sequenciamento e a reprodução de trilhas musicais a partir de amostras já armazenadas de sons quanto a digitalização direta do áudio (vozes, instrumentos acústicos e elétricos) e sua sincronização com as trilhas sequenciadas (VICENTE, 2001, p. 42)

As principais funções básicas dos diferentes equipamentos e programas de computador relacionados à produção digital de música, são, segundo Vicente (2001, p. 43):

- o *sampleamento* (amostragem), que envolve a digitalização de quaisquer amostras sonoras (sejam de instrumentos até qualquer ruído gravado) e seu posterior processamento, armazenamento e produção (integração às trilhas sonoras);
- a *synthesização*, processo que incorpora as amostras sonoras a equipamentos que permitem a execução de trilhas musicais complexas a partir de uma única fonte;
- o *sequenciamento*, que é a programação das diferentes trilhas instrumentais de uma música a partir de programas de computador ou aparelhos eletrônicos (os *sequencers*), que podem então ser reproduzidas em estúdio ou em apresentações ao vivo;
- e a *digitalização de áudio*: a gravação (normalmente em estúdio) registrada no disco rígido de um computador; essa técnica permite uma ampliação do grau de manipulação do som: uma vez digitalizado ele pode ser copiado (e reproduzido em outro trecho de música), acelerado, retardado, distorcido, transposto, afinado etc.

Esse conjunto de procedimentos técnicos introduziu uma série de mudanças nos processos da indústria (fazendo surgir, por exemplo, a etapa de pré-produção de um disco),⁵⁴ que resultariam — como já seria visível logo no início dessa fase⁵⁵ — no extremo barateamento dos custos de produção de um disco.

⁵³ “A tecnologia MIDI (*Musical Instrument Digital Interface*) é um protocolo de hardware / software que foi introduzido no mercado dos sintetizadores no ano de 1983. Este protocolo possibilita que os sintetizadores digitais, os *samplers*, as baterias eletrônicas e os computadores sejam conectados em rede.” (THÉBERGE, 2006, p. 36).

⁵⁴ A possibilidade da pré-produção de um disco permite, por exemplo, que os arranjos sejam sequenciados fora do estúdio e fiquem parcial ou totalmente prontos antes do início da gravação.

⁵⁵ Nas fases anteriores, o barateamento dos custos levava um tempo inicial maior, às vezes — como no caso da segunda fase, a elétrica — até mesmo elevando os custos de produção dos fonogramas durante um longo período inicial.

O *sampler* digital (um dispositivo que permite a reprodução de um som gravado), por exemplo, era “desenhado para reproduzir os sons dos instrumentos musicais convencionais, barateando assim os custos da produção no estúdio ao eliminar a necessidade de contratar músicos de acompanhamento” (THÉBERGE, 2006, p. 40).

A sincronização entre áudio, vídeo e iluminação seria outro exemplo de atividade que evoluiu com a introdução do aparato digital. Ela simplificaria a gravação de trilhas para cinema e vídeo e abriria um leque de possibilidades para shows ao vivo, que sempre foram uma fonte de receita central para os músicos e intérpretes.

Outra importante consequência da tecnologia digital foi o surgimento e a proliferação de estúdios de gravação de menor porte e custo — “condição fundamental para todo o processo de terceirização da indústria” (VICENTE, 2001, p. 44) —, que poderiam ser alugados para a produção de discos, funcionando, juntamente com as fábricas de CDs, como empresas prestadoras de serviços.

Para efeito de comparação, a montagem do estúdio Eldorado em 1971, considerado um dos mais modernos da América Latina, exigiu um montante de US\$ 750.000,00. Para a montagem de um estúdio nos mesmos moldes — e não especificações —, em meados da década de 90, essa quantia cai para US\$ 50.000,00. Atualmente, é possível ter esses equipamentos por US\$ 20.000,00. Portanto, enquanto nos anos 1970, apenas seis estúdios atendiam praticamente a toda demanda do Estado de São Paulo, em 1992, somente a região de Campinas já contava com 12 estúdios de gravação. (GPOPAI, 2009, p. 24)

A redução dos custos e do tamanho dos equipamentos possibilitaram a constituição de estruturas próprias de gravação baseadas em estúdios caseiros, mas que seguiam o mesmo padrão técnico dos estúdios maiores.

Produtores independentes frequentemente saudaram essas facilidades técnicas; entre eles, por exemplo, o presidente da gravadora independente Trama, João Marcelo Bôscoli: “num laptop há mais tecnologia de gravação disponível do que os Beatles jamais viram” (TOLEDO, 2005, p. 34). Mayrton Bahia, criador do selo Radical Records em 1993, também versa sobre o impacto dessas tecnologias nos custos de uma gravação: “até poucos anos atrás, só as grandes gravadoras tinham acesso à tecnologia dos estúdios. Quem quisesse produzir um disco independente tinha que vender o apartamento” (TOLEDO, 2005, p. 34).

Complementarmente, as novas tecnologias também representaram um aumento da importância do saber técnico ante o artístico, “embaralhando” ainda mais as fronteiras que separavam até então essas duas áreas. (VICENTE, 1996, p. 54).

Com o uso de um *sequencer*, a produção de um arranjo instrumental torna-se, simultaneamente, uma atividade artística e técnica, já que exige domínio não apenas sobre o “fazer musical” em si, mas também sobre informática em geral e sobre as características específicas do software e do hardware utilizados. Além disso, exige a tomada de decisões acerca de questões que eram, até então, colocadas sob a responsabilidade quase exclusiva do pessoal da área técnica, como o uso de efeitos, timbres, recursos de estéreo, etc. Assim, o usuário das tecnologias digitais tem a possibilidade (ou antes a necessidade) de atuar em 3 níveis da atividade de produção musical tornando-se, simultaneamente, arranjador, técnico e executante. (VICENTE, 1996, p. 54)

O processo de trabalho na era digital possibilitou a reunião — numa só pessoa, o “novo músico” — do que antes era o trabalho de muitos, dividido e especializado. Agora, o processo de formação desse novo trabalhador da música passa por adquirir conhecimento em áreas como a informática, a engenharia eletrônica, a tecnologia de áudio, o domínio da língua inglesa etc. (VICENTE, 2001, p. 44).

As novas tecnologias também impactaram a área da performance, ao possibilitar que um executante individual equipado com uma *workstation* digital substitua todo um grupo musical nas apresentações ao vivo (VICENTE, 1996, p. 64), reduzindo os custos e ampliando a gama de formatos dessas execuções. Na cena⁵⁶ da música eletrônica (dance, techno, eletro etc.), é muito comum — desde o seu início — que as apresentações ao vivo se resumam a apenas um ou poucos músicos que controlam equipamentos digitais (como, por exemplo, microcomputadores).

Assim, um único profissional passa a assumir o controle sobre grande parte — senão a totalidade — das fases da produção de um disco, “mas o faz por intermédio de uma forte mediação tecnológica, pelo uso intensivo dos equipamentos específicos desenvolvidos para cada fase de produção” (VICENTE, 1996, p. 63). Essa redução do número de pessoas necessárias no processo, por sua vez, vai tornando a exploração do trabalho mais racional, reduzindo o capital necessário para a produção de um disco.

Se por um lado o desenvolvimento do aparato tecnológico impôs uma racionalização cada vez maior da indústria, através da adoção de padrões técnicos já pré-definidos pelos fabricantes dos aparelhos digitais — o que em certa medida cerceava a criatividade —, por outro, a própria natureza cibernética e, por conseguinte, mais orgânica dessas novas tecnologias, possibilitava um uso potencialmente emancipador desse aparato tecnológico pelos músicos, pois permite uma produção mais flexível e autônoma, que poderia se dar não só através

⁵⁶ Uma cena pode ser descrita como o meio social associado a um segmento musical. Exemplos são as cenas grunge, metal, indie, mangue beat, hip hop, eletrônica.

das gravadoras, mas também de forma mais descentralizada, e — principalmente — em massa.

Assim, as novas tecnologias não só diversificariam a oferta para dar vazão às exigências do sistema aberto, imposto pelo mercado, mas acabariam por oferecer um acesso mais democrático aos meios de produção, possibilitando a expressão de grupos locais e outras minorias antes excluídas pelo volume de capital mínimo necessário à produção de um fonograma (explorando, de forma ainda mais ampla, esse potencial que já havia se manifestado na introdução da tecnologia da fita cassete em países não industrializados).

Porém, como será visto na seção seguinte, pode-se dizer que, sob os contornos do capitalismo, a democracia (de acesso aos meios de produção) nunca é plena. O capital, mesmo perdendo parte do controle do processo de produção, ainda subordinaria (e subordina) boa parte do trabalho nesse setor, pois continuaria (e continua ainda) controlando a circulação (distribuição, difusão e promoção) da produção simbólica através das suas relações com os grandes conglomerados da indústria da comunicação. Até os anos 2000, não há, pelo menos no Brasil, mudanças significativas nesse aspecto.

É possível dizer que, apesar das tentativas nesse sentido na fase anterior, o controle direto pelo capital do processo criativo de produção da música nunca foi efetivado. Isso denota que o conceito de subordinação material proveniente da grande indústria nunca fora suficiente para explicar como o trabalho nessa atividade vinha sendo subsumido pelo capital.

Ver-se-á que a subordinação dos trabalhadores criativos, que de certa forma sempre foi formal, mas chegou a guardar alguma relação com a subordinação real, será substituída, no entanto, pela subordinação intelectual do trabalho ao capital, típica do período pós-grande industrial. Antes de entrar nessa discussão, porém, cabe mostrar como a fase digital impactou concretamente o setor no Brasil durante os anos 1980 e 1990.

III.1 O Brasil “acertando o passo”

O Brasil adere a esse movimento de terceirização, flexibilização e redução de custos em duas fases mais ou menos delimitadas no tempo. Nos anos 1980, após a crise da indústria fonográfica nacional (que chegara aqui mais tarde que em outros lugares, por conta da conjuntura econômica favorável do país nos anos 1970), as diretrizes do capital localizado aqui seriam as mesmas que em todo o mundo, em todos os setores: concentrar, reduzir os custos, terceirizar parte da produção e, mais especificamente, relegar parte da prospecção de novos sucessos para o setor independente.

As *majors*, porém, ainda não podiam contar com o setor independente nacional para realizar tal movimento. Assim, nos anos 1980 o sistema aberto ainda não se consolidaria de forma completa por conta da pequena produção independente e de seu comportamento ainda arreado à plena integração com as *majors*.

Apenas no anos 1990 é que surgiria no país uma cena independente com força suficiente para dar vazão a diversos segmentos — cena que inclusive desenvolveu circuitos autônomos de produção — e que fosse “mais profissional”, ou seja, que, ao invés de se contrapor às *majors*, constituía uma relação mais pragmática com o mercado, colocando-se como uma fonte de inovações, realizando prospecção e atendendo a novos segmentos (VICENTE, 2006, pp. 10-1).

III.1.1 Os anos 1980

A primeira consequência da crise do início dos anos 1980 no Brasil seria um intenso processo de concentração e centralização do capital. Das doze empresas de grande porte que iniciaram a década de 1980 com uma participação superior a 1% do mercado (DIAS, 2000, p. 74), duas fechariam suas portas e quatro seriam incorporadas ao capital de outras já em 1983 (VICENTE, 2001, pp. 89-90). O caso da WEA é ilustrativo desse cenário:

a gravadora [...] vê-se em 1981 à beira da falência e a solução radical encontrada para a sua sobrevivência é o fechamento de sua fábrica. [É realizada] a demissão de 400 funcionários e uma “união estratégica” com a EMI-Odeon, para a qual são repassadas suas atividades de fabricação, produção e cobrança. (VICENTE, 2001, p. 90)

A crise levaria também a uma forte necessidade de redução de custos, impulsionando as empresas a reestruturarem seus quadros e racionalizarem cada vez mais o desembolso do capital. Por conta disso elas não poderiam mais manter amplos *casts*, prospectar diversos segmentos, experimentar artistas, explorar sonoridades, impulsionar movimentos musicais, etc. Ao contrário, as empresas reduziriam seu quadro de funcionários e artistas e as verbas para a promoção e contratação de novos nomes, procurariam concentrar os investimentos nos artistas de maior vendagem e diversificariam a sua atuação por vários segmentos. (VICENTE, 2001, pp. 90-2)

Além disso,

a palavra risco foi abolida do vocabulário da indústria fonográfica [...] Repertório, músico, arranjos, que antes eram privilégio exclusivo do artista ou do produtor ligado a ele diretamente, passaram a ser discutidos em conjunto por toda a empresa, com importância vital dada às opiniões do departa-

mento comercial. Novas contratações passaram a ser debatidas e estudadas como táticas de guerra: que faixa de mercado não está coberta, qual o melhor modo de atingi-la, que artista pode vender em qual faixa. (BAHIANA, *O Globo* apud VICENTE, 2001, p. 91)

É interessante notar que um dos principais segmentos que faria sucesso na década de 1980, o rock brasileiro (também conhecido como BR rock), adequava-se plenamente às exigências do capital nesse contexto de crise: era um produto com grande viabilidade econômica. Sobre isso, em entrevista para Márcia Tosta Dias (2000, p. 85), o produtor Pena Schmidt ressaltava que produzir rock tinha um custo menor:

A música de intérprete requer maestro, arranjador, músicos acompanhantes, que ganham cachês estipulados por sindicatos, o que transforma uma música em milhares de dólares. O rock como fenômeno mundial tem uma raiz econômica fortíssima, ele é eficiente para sobreviver darwinianamente, como forma de vida, ele é perfeito, se auto contém, tem os ingredientes da música com três, quatro, cinco pessoas. [...] Você tem uma forma razoavelmente pequena, portátil, que se sustenta dentro de si, ela não recebe cachê, os músicos são os autores, entram no estúdio e não custam nada para trabalhar. Existia então um profundo interesse da indústria no Brasil para que o rock desse certo, por essa razão econômica.

Márcia Dias (2000, p. 85) enfatizaria esse ponto fornecendo dados sobre o baixo preço da produção do rock e do brega na época:

“Sou Boy”, por exemplo, custou a miserável despesa de Cr\$ 100 mil de produção. A maioria dos discos de rock e brega não ultrapassa Cr\$ 1 milhão. Enquanto isso, os discos de produção mais sofisticada estão custando às gravadoras em torno de Cr\$ 10 milhões, podendo chegar aos Cr\$ 50 milhões, como no caso do último disco do Djavan, mixado em Los Angeles. (“Rock e ‘brega’ na ilha da fantasia”, *Folha de São Paulo*, 26/6/1983, p. 70 apud DIAS, 2000, p. 85)

Apesar da reestruturação das *majors* e da exploração de novos segmentos mais rentáveis, a cena independente⁵⁷ ainda era muito incipiente para alicerçar um possível sistema aberto no país.

Essa cena tem sua origem no Brasil no final dos anos 1970 e início dos 1980, e um de seus marcos mais citados é o lançamento do disco *Feito em Casa*, em 1977, por Antônio Adolfo. Além do fato desse disco ter sido gravado onde seu nome sugere, o próprio Adolfo encarregava-se da produção, fazia as capas e mandava imprimi-las, contratava a fábrica para prensá-los, fazia o lançamento das obras (por meio de seu selo Arte-Zanal) e viajava o país comercializando seus trabalhos nas lojas de LP. “A partir do seu lançamento, verifica-se a for-

⁵⁷ Também denominada *indie*. Adotar-se-á a definição de produção independente elaborada por Dias (2000, p. 132): “todas as iniciativas de produção, gravação e difusão que acontecem fora do circuito das grandes”.

mação de uma cena independente razoavelmente articulada no Brasil, fato que jamais se verificara anteriormente.” (VICENTE, 2001, p. 125).

Outro exemplo da cena *indie* seria o movimento da Vanguarda Paulista, que teve como palco principal o teatro Lira Paulistana.

O movimento acabou lançando artistas como Arrigo Barnabé e Itamar Assumpção, que durante suas carreiras mantiveram posicionamentos bastante marcados em relação à independência para a realização de seus trabalhos, além da total posse sobre os mesmos. Apesar de, na época, existirem outros casos similares, que não se resumem aos exemplos aqui relatados, eles tinham uma característica mais marginal, por conta das limitações em suas formas de promoção e distribuição, o que não permitiu que adquirissem grande visibilidade comercial. (GPOPAI, 2010, pp. 79-80)

A partir desses episódios, a produção independente começava a ganhar notoriedade junto ao público e à crítica especializada nacionais — principalmente no meio impresso —, ora definida como um polo oposto à grande gravadora de música — espaço de resistência cultural e política à nova organização da indústria —, ora como a única via de acesso ao mercado para um variado grupo de artistas.

A esse respeito, Vicente (2006, pp. 5 e 6) defenderia que essa primeira leva de artistas independentes se formou menos por uma opção política e mais por uma falta de opção mercantil. Em primeiro lugar, porque não existia uma ligação clara entre a cena independente e algum grupo político e esteticamente coeso; em segundo, porque a atuação dentro do mercado independente requeria um alto grau de compreensão dos aspectos envolvidos na produção e comercialização do disco; e em terceiro, porque os nomes de mais destaque da cena rapidamente aceitavam os convites feitos por grandes gravadoras para compor seus *casts*. Para Vicente (2006, p. 6), isso mostrava que “a cena independente assumia também o papel de prospectar novos nichos de mercado e formar artistas para as grandes gravadoras, respondendo com maior precisão à crescente segmentação do público”.

Independentemente do viés ideológico, na prática o surgimento da cena *indie* também seria o resultado, portanto, “da interiorização da racionalidade da indústria por parte dos artistas” (VICENTE, 2006, p. 5).

Se já não se poderia dizer que esses artistas estavam materialmente subordinados ao capital, por conta da democratização dos meios de produção, pode-se considerar que essa interiorização da racionalidade da indústria já era uma expressão de certa subsunção intelectual, e, portanto, real; subsunção típica de um período pós-grande industrial, e que se aprofundaria na década seguinte.

De qualquer modo, a continuidade das iniciativas independentes pioneiras no país seria profundamente abalada pela precariedade do capitalismo nacional como um todo — altas taxas de inflação, sucessivos planos econômicos fracassados, atraso tecnológico da indústria —, quadro que afetaria inclusive as multinacionais detentoras de estrutura de produção completa.

Nesse sentido, acho possível considerar que o projeto independente dos anos 80 esteve, num certo sentido, adiante das condições materiais que, nos anos 90, possibilitaram a sua definitiva implementação. O período de relativa estabilidade econômica do início do Plano Real e a dramática redução dos custos de produção oferecida pelas tecnologias digitais teriam um importante papel nesse processo, assim como a estratégia de terceirização da produção então adotada pelas grandes gravadoras. (VICENTE, 2006, p. 8)

III.1.2 Os anos 1990

Durante a década de 1990, no Brasil, as *majors* acabariam por consolidar seu rearranjo estrutural pós-crise dos 1980, adequando-se aos padrões de produção mundiais. Se o uso das tecnologias digitais favorecia o surgimento das gravadoras independentes, ao mesmo tempo essa tecnologia acabaria por tornar viável, para a transnacional do disco, levar adiante a flexibilização do processo de trabalho por meio da terceirização da produção.

Seria assim que as *majors* acabariam por dismantelar boa parte dos seus quadros de profissionais, que incluíam músicos, produtores artísticos e musicais e até mesmo diretores, todos de alguma forma envolvidos com o setor ligado à produção.

Tirando partido das condições tecnológicas que se apresentavam, vários desses profissionais montaram seus próprios selos independentes, como, por exemplo, os produtores Pena Schmidt, Connie Lopes e Nelson Motta, todos oriundos da Warner; Mayrton Bahia, que já havia trabalhado na Odeon e na Polygram; Marcos Mazzola, também da Polygram; e Peter Klam, ex-diretor da Warner e da Polygram (TOLEDO, 2005, p. 75).

Além dos produtores, diversos músicos também montaram seus próprios selos, entre eles: Gilberto Gil, Marina Lima, Oswaldo Montenegro, Ivan Lins, Ronaldo Bastos, Dado Villa-Lobos, Roberto Menescal, Fernanda Abreu, Zélia Duncan, Djavan, Sandra de Sá e Olivia Hime (TOLEDO, 2005, p. 75).

Embora entre o final dos anos 70 e início dos 80 tivesse se esboçado um projeto de produção musical independente no país, foi só nos anos 90 que essa cena mostrou-se vigorosa o suficiente para substituir a grande indústria nas tarefas de prospecção, formação e gravação de novos artistas. Mas não foram unicamente os fatores tecnológicos que propiciaram esse ressurgimento: também dessa vez a crise da indústria teve um papel decisivo pois, privile-

giando desde o final dos anos 80 o sertanejo e a música romântica, além de severamente atingida pela recessão de 1990, a indústria demonstrava pouco interesse por segmentos como o rock e a MPB ou por artistas que não apresentassem vendagens expressivas. Assim, em 1991, nomes como “Tim Maia, Tetê Spíndola, Quarteto em Cy, Belchior, Guinga, Hélio Delmiro e Vinícius Cantuária... só conseguiram gravar bancando o próprio trabalho”.⁵⁸ Paralelamente, a partir de selos independentes de diferentes pontos do país começavam a surgir novos nomes no cenário do pop/rock nacional como Racionais MC’s (Zimbabwe), Raimundos (Banguela Records) e Sepultura (Eldorado e, depois, Cogumelo), entre outros [...]. (VICENTE, 2001, p. 155)

A oposição política e estética que de certa forma marcariam o surgimento dos artistas e empresas independentes no cenário musical dos anos 1970 e 1980 se encontrava, também de certa forma, ausente nos anos 1990. Muitas empresas independentes surgiriam não mais em oposição às grandes gravadoras, mas sim como suas auxiliares. Nesse momento, portanto, a definição do independente não passava necessariamente pela postura política ou estética, e tornava-se mais uma estratégia de atuação no mercado.

A partir de então, a principal característica das empresas, nos anos mais recentes da década de 1990, era o interesse em demonstrar a viabilidade e o grau de profissionalização das produções. Por conta disso, a produção independente nos anos 1990 tinha, na elaboração do produto no interior da empresa, uma concepção muito mais próxima daquela das *majors*.

Nas empresas independentes, o setor responsável pela produção artística e musical — setor que, como vimos, tendia a ser terceirizado pelas *majors* — assumiria, assim, um importante papel nas suas estruturas de funcionamento. Como diz o responsável pelo selo MCD, Eduardo Muskat:

temos aqui pessoas diferentes, responsáveis artísticos por cada segmento que trabalhamos. Temos um planejamento do que buscamos para formar nosso *casting*. Diariamente, nós recebemos produtos para avaliação. Discutimos cada um desses com critérios que vão da qualidade artística, originalidade, importância cultural e potencial de mercado, antes de definirmos uma possível estratégia de ação para os produtos que resolvemos empreender. (TOLEDO, 2005, p. 73)

Para fazer caixa, como estavam longe de poderem contar com seus recém formados catálogos, essas gravadoras seriam obrigadas a realizar muito mais lançamentos que as *majors*. Também não era incomum que se responsabilizassem por todas as etapas da produção, divulgação e distribuição dos seus trabalhos; e menos incomum ainda eram seus relacionamentos com as grandes gravadoras.⁵⁹

⁵⁸ Citação de “Império dos independentes contra-ataca”, *O Estado de São Paulo*, 13/2/1992.

⁵⁹ Talvez por essas mudanças (e por mudanças futuras, como ver-se-á adiante), até hoje há confusão entre os próprios atores do mercado da música sobre o que é ser independente ou não. Mais à frente irá se propor uma

Com selos independentes mais profissionais, seria possível para as *majors* consolidar de uma vez por todas o sistema aberto no Brasil. Esse movimento aconteceu em paralelo a um processo de dismantelamento da capacidade de produção das próprias *majors*. As taxas de lucro das *majors* seriam garantidas, portanto, com um custo menor de produção, fruto inclusive de certa apropriação gratuita do trabalho de prospecção e desenvolvimento artístico realizado pelas *indies*.

Outro fator — também em consequência da fase digital — que favoreceu a indústria na década de 1990 foi a transição do formato *long-play* (LP) para o formato *compact disc* (CD). Os preços cadentes dos novos suportes musicais e dos aparelhos reprodutores, associados a uma elevação da renda do trabalhador, possibilitaram que a indústria tivesse recordes de venda até o final da década no Brasil. O *Digital Video Disc* (ou DVD), que fora apresentado pela primeira vez ao mercado em 1996 (VICENTE, 2001, p. 46), passou a ser outra das principais fontes de renda para a indústria, ao substituir o videocassete como suporte para a visualização de shows de música.

Além disso, em 1990 surgia, no campo da divulgação musical, a MTV Brasil, concessão obtida pelo Grupo Abril; em 1999, ela chegaria a mais de 16 milhões de casas (*Gazeta Mercantil apud* VICENTE, 2001, p. 151). A TV sempre fora um importante veículo de divulgação de diversos segmentos: o aparecimento dessa emissora levaria a uma valorização do videoclipe como estratégia específica de marketing das gravadoras (VICENTE, 2001, p. 152).

Também por conta do barateamento dos custos propiciados por essa nova fase, na área da radiodifusão surgiriam as diversas rádios comunitárias e “piratas” (como foram denominadas as rádios sem concessão pública) e “a utilização da transmissão via satélite por empresas de rádio AM e FM que passariam, assim, a atuar em caráter nacional” (VICENTE, 2001, p. 152).

O avanço do sistema aberto durante os anos 1990, porém, teve como contrapartida para o capital, por conta desta facilidade de produção do setor independente, uma perda de parcela do mercado — preço baixo a pagar se o controle de quase toda a distribuição e das principais vias de divulgação (da mídia) continuassem na mão das grandes empresas.

Segundo dados da IFPI (2004b), em 2003 as *indies* foram responsáveis por 25,3% das gravações mundiais, seguidas pela Universal (23,5%), EMI (13,4%), Sony (13,2%), Warner (12,7%) e BMG (11,9%). Esses cinco conglomerados foram responsáveis por mais de dois terços de todo o faturamento do mercado de música (IFPI, 2004b).

tipologia para os artistas que “ultrapasse a dicotomia indie x major que se mostrou insuficiente para abarcar a diversidade do cenário atual” (GPOPAL, 2010, p. 55).

No caso brasileiro não há dados oficiais que deem conta da porção pela qual a produção independente respondeu até hoje, mas uma avaliação feita pela Associação Brasileira dos Músicos Independentes (ABMI) em 2003 apontava que a participação das *indies* no faturamento total do mercado fonográfico girava em torno de 15%. A pesquisadora Heloísa Maria dos Santos Toledo nota que, em meados dos anos 1990, grande parte das estimativas também indicavam esse percentual, o que certamente permite afirmar que, mesmo com o aumento do número de gravadoras e selos independentes verificado no final da década, o mercado permanecia concentrado nas mãos das *majors*.

Essa pequena fatia do mercado perdida seria, em boa parte, abocanhada pelos chamados circuitos autônomos de produção e consumo musical, resultado da emergência de diversas cenas locais de música (como o hip-hop, o mangue beat, o funk carioca, o forró eletrificado de Fortaleza etc.) que viabilizavam comercialmente a sobrevivência de músicos e empresas independentes das grandes gravadoras.

Esses circuitos, longe de constituírem, porém, uma alternativa à produção das *majors*, funcionaram mais como setores complementares ao grande capital, pois eram fortemente pautados pela valorização do capital invertido neles — o que teve como consequência a incorporação, em cada microcosmo dessas cenas locais, de parte das características presentes no mercado principal controlado pelas *majors*.

Eduardo Vicente chega inclusive a sustentar, em sua tese (2001), que uma das consequências da emergência desses circuitos para a cultura musical nacional foi um nível extremamente alto de racionalização das atividades da indústria; o que acabaria “por levar a uma intensa padronização não só dos segmentos predominantes como do mercado como um todo, com o *pattern* popular-romântico surgindo como o grande pólo a mediar a ação dos agentes envolvidos em todos esses diferentes grupos” (VICENTE, 2001, p. 199). Em resumo,

As principais tendências surgidas nos anos 60 e 70 e/ou implementadas nas décadas seguintes — como a segmentação e massificação do mercado, a racionalização e despolitização da produção cultural, a concentração econômica em todos os níveis, a internacionalização da indústria, o crescimento vinculado à substituição tecnológica, a terceirização da produção, etc. — acabaram cristalizadas ao longo dos anos 90, permitindo à indústria o extraordinário crescimento verificado no período. (VICENTE, 2001, p. 199)

Viu-se que a transição da forma de subordinação da produção para o tipo pós-grande industrial, embora ainda incompleta, já se encontrava em diversos lugares da cadeia produtiva do disco. Pelo menos, no que tange à criação e à produção, os diversos trabalhadores intelectuais, por mais independentes que parecessem, gravitavam em torno da órbita das *majors*, pois

mesmo “a extensa regionalização da produção e a entrada de um grupo extraordinariamente amplo de novos artistas no cenário” que vigorou durante os anos 1990 (VICENTE, 2001, p. 199), com poucas exceções ainda seriam, naquele momento, completamente incorporados pelo grande capital.

Aquilo que dava voz e identidade a segmentos sociais antes absolutamente ignorados no contexto da mídia nacional poderia ser visto também como uma primeira expressão da incorporação, pelo capital nacional, não só do trabalho de composição e de produção de um disco que se encontrava sob o seu domínio, mas também de todo um caldo cultural que permeava as diversas atividades de produção de música no Brasil.

A subsunção intelectual do trabalho pelo capital só se tornaria mais explícita, e se completaria enquanto forma de exploração, porém, no século XXI. As condições para isso eram o expressivo barateamento e, conseqüentemente, a democratização das tecnologias digitais de produção que se deu em conjunto com a difusão das novas tecnologias de informação e comunicação.

Capítulo 4

Música: fácil de criar, difícil de se apropriar — A década de 2000 sob a ótica da pós-grande indústria

“Nunca subestime o poder de um milhão com as chaves da fábrica”

(ANDERSON, 2006, p. 56)

Como foi visto no capítulo anterior, a tecnologia digital foi a “salvação” da indústria fonográfica nos anos 1980, pois possibilitou um aprofundamento do chamado sistema aberto. Elevando a exploração do trabalho pelo capital ao possibilitar a terceirização de parte da produção, agora mais barata, para setores independentes, a indústria fonográfica flexibilizou a produção musical do ponto de vista estético, dando maior fluidez para a incorporação de diversos segmentos (outrora independentes) na cadeia principal de produção, divulgação e distribuição de música gravada.

Foi também nos anos 1990 e igualmente em razão da emergência de novas tecnologias digitais que a indústria viu surgir seus primeiros circuitos autônomos independentes mais fortes, ao mesmo tempo em que conhecia o seu auge econômico mais recente, explicado, em grande medida, pela substituição dos formatos físicos dos suportes (do *long-play* pelo *com-*

pact disc). Não por acaso, em 1996, apenas as *majors* faturaram 39 bilhões de dólares, um recorde de faturamento que não pôde mais ser superado.

Porém, a mesma tecnologia que possibilitou esse auge econômico trouxe consigo a negação do modelo em que a indústria fonográfica se baseava. Em outras palavras, as inovações relativas à tecnologia digital e as mudanças subsequentes nos modos de produção, distribuição e divulgação de música acabariam por levar as grandes gravadoras à crise mais profunda da sua história no começo dos anos 2000. Mas também, como se procurará mostrar, à sua mais completa reestruturação a partir da segunda metade da década.

A constatação de que a crise existe, porém, já é lugar comum entre os principais atores da indústria fonográfica, vide o depoimento do presidente brasileiro de uma gravadora multinacional ao GPOPAI,

[...] as gravadoras lançaram a era digital precocemente. Precocemente porque estava todo mundo feliz no vinil, sem saber que existia uma tecnologia nova. Quem forçou a barra para lançar o CD foram as gravadoras, porque barateava o custo pra ela. Ela conseguia lançar o produto com uma margem maior pra ela e ainda com um preço menor para o consumidor. Mas isso foi um “tiro no pé” porque isso acabou com um monopólio de 90 anos.⁶⁰

A inovação tecnológica que levou à grande crise da indústria esteve, porém, menos ligada às tecnologias digitais de produção e gravação de música que às formas de *distribuição* das mercadorias para os consumidores (no caso, a distribuição dos suportes físicos e digitais). Do modelo aberto de produção, generalizado mundialmente nos anos 1990, passou-se ao modelo “involuntariamente aberto” de distribuição.

Nesse sentido, a década de 2000 foi marcada, de um lado, pelo extremo barateamento e aumento de eficiência técnica dos gravadores de CD, o que ampliou significativamente as possibilidades de fabricação de cópias caseiras ou semi-industriais — ou seja, feitas pela chamada “indústria pirata” —, e, de outro, pela popularização do formato MP3,⁶¹ que ampliou a possibilidade de distribuição digital gratuita de arquivos de música em massa sem a necessidade da utilização de um suporte material (além da própria rede, por exemplo). Esse duplo processo pode ser lido como a causa da grande crise da indústria da música.

⁶⁰ A citação origina-se de entrevistas realizadas durante a confecção de GPOPAI (2009), mas que não foram publicadas no relatório final; o autor teve acesso a elas por participar da realização da pesquisa. No restante do trabalho, essas entrevistas serão identificadas com a nota “GPOPAI (2009, entrevistas não publicadas)”.

⁶¹ Formato de arquivo digital que reduz o tamanho dos arquivos de áudio ao mesmo tempo que preserva razoavelmente a sua qualidade (THÉBERGE, 2006, p. 45). O protocolo de compressão de áudio MPEG Audio Layer 3, mais conhecido como MP3, surgiu em 1992 como uma das consequências do trabalho dos Moving Picture Experts Groups (MPEGs), que foram criados em 1988 pela ISO (International Association of Standardization) para definir novos padrões de digitalização de áudio e vídeo. Ele permitiu a digitalização de áudio em arquivos até 16 vezes menores do que os obtidos com o WAV, o formato anteriormente utilizado (nos *compact discs*). (VICENTE, 2010, p. 11)

Ao lado da criação do MP3, foram desenvolvidos softwares que permitiam a reprodução dos arquivos de áudio, como o Winamp, e outros que facilitavam a troca de arquivos desse tipo através da internet, como o *Napster*.⁶² Esses tipos de softwares foram fundamentais para a utilização em larga escala do MP3.

Programas como o Napster, no entanto, não teriam grande importância sem a ampliação do acesso à rede mundial de computadores — que se deu por conta da expansão e do aumento da velocidade das conexões, da redução do custo dos hardwares necessários ao acesso e de outros avanços tecnológicos relacionados às novas tecnologias de informação e comunicação em geral —, um fator fundamental para permitir que a música se libertasse definitivamente do suporte físico tradicional que a continha. A digitalização da música somada ao espraiamento da rede possibilitavam que cópias fossem feitas em massa praticamente a um custo nulo em quase todos os cantos do planeta.

Já no início deste século, apesar dos meios de comunicação mais universais ainda serem o rádio e a televisão,⁶³ o acesso à internet — mesmo com penetração limitada —, vinha crescendo a taxas exponenciais em todo o mundo (ou pelo menos nos países mais desenvolvidos). No Brasil, a primeira pesquisa do Comitê Gestor da Internet, realizada no ano de 2002, apontava que 25% dos domicílios brasileiros possuíam computador, 18% já tinham acesso à internet e 58% dos domicílios com acesso à internet já possuíam banda larga.⁶⁴ E em 2010, segundo dados do Ibope e do Censo, 41% dos brasileiros possuíam computador em casa e pelo menos 28% dos brasileiros já tinham acesso a banda larga.

Se por um lado, o advento do CD gravável — assim como já acontecera com o cassete — estimulou a cópia não autorizada industrial,⁶⁵ a chamada “pirataria”,⁶⁶ o advento do MP3 e seus respectivos softwares e aparelhos reprodutores⁶⁷ estimularam a cópia não autorizada

⁶² O Napster inaugurou o compartilhamento de arquivos “ponto-a-ponto”, forma descentralizada de distribuição de informações que prescindia de um servidor para hospedar o conteúdo. A partir desse tipo de distribuição, qualquer computador de um usuário doméstico, desde que ligado à rede, poderia hospedar e distribuir um determinado conteúdo ou dado (uma música, por exemplo).

⁶³ Sendo pesquisa do Comitê Gestor da Internet no Brasil (2009), 97% dos domicílios brasileiros possuíam televisão e 86%, rádio, em 2008.

⁶⁴ Em 2011, “com a expansão dos celulares de terceira geração no mercado brasileiro, o número de usuários de internet de alta velocidade [...] chegou a 43,7 milhões de clientes ao fim do primeiro semestre deste ano” (RODRIGUES, 2011).

⁶⁵ Produzida de forma não autorizada, industrial e capitalista.

⁶⁶ Aqui é feita uma diferenciação entre cópias sem fins lucrativos — prática inaugurada pelas fitas cassete —, que serão tratadas neste trabalho como cópias não-autorizadas, e a “pirataria”, produção de cópias não-autorizadas em larga escala para serem vendidas com fins lucrativos.

⁶⁷ O MP3 é apenas o mais popular dos formatos comprimidos de áudio; existem outros, como o Ogg Vorbis e o Apple Lossless Encoder. A extensão do formato das músicas é uma das formas modernas de controle de mercados e indução ao consumo de hardware e software de marcas x e y.

“caseira”, ou seja, entre usuários de internet que podiam, com extrema facilidade, acessar e realizar cópias gratuitas de música.⁶⁸

O problema que essa nova tecnologia trouxe é o fato de que, cada vez que uma música produzida pela indústria (num sentido amplo) era distribuída na rede (de forma gratuita ou mesmo paga), isso representava, e ainda representa, uma perda potencial de capital. O formato digital, somado ao desenvolvimento da internet, coloca para a indústria, portanto, um problema típico da era pós-grande industrial. Como seria possível, agora, “ganhar dinheiro”, se o que se vende tem um custo de reprodução praticamente nulo e pode ser apropriado direta e gratuitamente por uma massa de consumidores potenciais?

I Primeiras respostas da indústria: repressão, intermediação e concentração

Pela primeira vez na história da indústria da música, o avanço e o desenvolvimento tecnológico não emergia de dentro dos seus domínios e sob o seu controle direto. A resposta da indústria, em um primeiro momento, foi pouco efetiva, ainda que quase “natural”: repressão e apelo à ideologia — estratégias certamente favorecidas pela conjuntura neoliberal que já imperava nos principais países capitalistas do planeta.

A resposta da indústria, até agora, foi uma perseguição legal, civil e criminal, primeiramente contra os provedores de serviços de compartilhamento de arquivos P2P e software, e depois contra usuários que compartilham arquivos, além disso a indústria aplicou medidas técnicas de proteção e realizou as chamadas campanhas educacionais para consumidores do tipo “Piratas são Criminosos”. No âmbito internacional a indústria promoveu esforços para aumentar a estrutura internacional de repressão e para forçar acordos multilaterais e bilaterais e chamados para legislações mais fortes com o sentido de proteger a propriedade intelectual. (GRASSMUCK, 2010, p. 3)

Assim como as obras lítero-musicais (as partituras), as interpretações (sejam elas registradas em discos ou arquivos digitais) sempre foram protegidas por direitos de propriedade intelectual, que estabelecem a distinção jurídica entre cópias legais e ilegais. Com base nisso, a indústria, apoiada pelos países mais desenvolvidos do ocidente,⁶⁹ em especial os EUA, procurou rapidamente impor legislações restritivas à distribuição gratuita, prender usuários (para

⁶⁸ Um ponto interessante é o fato de que o MP3 não fora criado pela indústria musical; “seu uso nessa área demonstrou, assim como no episódio do CD gravável, a perda do controle desta sobre os rumos da inovação tecnológica” (VICENTE, 2010, p. 10).

⁶⁹ Esses países são sede das grandes empresas, o que explica o envolvimento numa estratégia típica de capitalismo de Estado sob a forma neoliberal.

servir de exemplo e atemorizar) e desenvolver travas tecnológicas⁷⁰ para arquivos, suportes e dispositivos reprodutores. Esse movimento era expressão típica do poder social de empresas que agora operavam através de uma lógica pós-grande industrial, como ver-se-á com mais detalhes adiante.

Por outro lado, ao mesmo tempo em que reprimia, a indústria tentava se colocar novamente como intermediária entre o produtor, o fonograma e o consumidor de música, processando e cobrando royalties dos mantenedores de programas de compartilhamento de música, outrora gratuitos, e com isso forçando-os a tornarem-se pagos — como ocorreu com o Napster, por exemplo. Essa estratégia, porém, foi mal sucedida, ao menos em seu início.

Além dessas duas estratégias mais gerais (repressão e incorporação do novo mercado *on-line*), o grande capital fonográfico, seguindo a tendência das décadas anteriores, procurou se concentrar em poucas empresas. Entretanto, a fusão e a consequente concentração de capital não aconteceu apenas entre empresas do ramo da música, mas envolveu diversos setores afins, do entretenimento às telecomunicações.⁷¹

O grupo Warner (antigo dono da gravadora Warner Music), por exemplo, sentindo o primeiro baque econômico já no ano 2000, iniciava seu processo de fusão com a America Online (ou AOL, provedor de internet líder à época), que resultaria numa das maiores empresas da história do setor de telecomunicações e entretenimento, a AOL Time Warner. O novo conglomerado chegou até a tentar adquirir a EMI e a alemã BMG, mas não conseguiu (esta última foi fundida com a gravadora do grupo Sony).

No médio prazo, porém, a fusão da AOL Time Warner não foi bem sucedida porque, no início dos anos 2000, o estouro da bolha das “ponto com” (Nasdaq) erodiu os lucros da empresa, levando-a a vender sua gravadora em 2004 para um fundo de investidores liderado pelo bilionário estadunidense Edgar Bronfman Jr., numa transação de mais de US\$ 2,6 bilhões (WIKIPEDIA, “Warner_Music_Group”)

Outro exemplo da recente concentração de capital no setor foi a fusão entre o grupo Universal Music (que já era o resultado da reunião entre os selos PolyGram e MCA) e o grupo

⁷⁰ As travas tecnológicas, geralmente chamadas de Digital Rights Management (DRM) são códigos inscritos nos arquivos digitais (de música, por exemplo), nos suportes (como nos CDs) e nos reprodutores de música, que restringem os usos possíveis daquele material — por exemplo, impedindo (ou ao menos dificultando) que arquivos de música sejam transferidos entre diversos suportes, como de um computador para outro ou de um computador para um tocador de MP3.

⁷¹ É interessante notar que — como foi visto no capítulo anterior —, no Brasil, a gravadora Som Livre, do grupo Globo, considerada uma gravadora de nível *major* ao lado das quatro grandes multinacionais, já havia sido pioneira nesse sentido, integrando televisão, rádio e cinema com as atividades da gravadora e da editora de música.

Vivendi (francês, do setor de entretenimento), cujo processo também se iniciou em 2000 e foi concluído em 2002.

O resultado dessas três estratégias (repressão, incorporação do novo mercado *on-line* e concentração de capital) podem ser verificados nos números. Passada uma década do século XXI, já é possível fazer uma avaliação quantitativa mais profunda do que se passou na história da indústria fonográfica no mundo e no Brasil.

II A indústria fonográfica mundial e brasileira na década de 2000, em números

Por conta das novas formas de distribuição de música por meios digitais / virtuais, é possível dizer que já durante o início da década de 2000 milhões de pessoas consumiam música por meios que escapavam à análise estatística da indústria. Além da generalização das trocas de arquivos pela internet e da “indústria pirata”, já citadas anteriormente,

Muitas cadeias de varejistas agora vendem CDs usados juntos aos novos a fim de competir com as centenas de lojas de segunda mão que têm inundado o mercado desde os anos oitenta. Os adolescentes compram discos de vinil nas lojas de pechincha ou em lojas especializadas em música dance estimulados pelas exigências do *sampler* ou do toca discos do DJ. Outros se dedicam a fazer cópias de CD em suas casas ou no trabalho e os trocam com outros fãs, os quais conhecem nos servidores da Internet. No Ebay, site de leilões on-line, o número de gravações disponíveis em um dia típico alcança a cifra de 250 mil títulos ou mais. Estas outras formas de consumo musical raramente aparecem nas cifras de vendas da indústria da música ou nas listas de mais vendidos. (STRAW, 2006, p. 88)

Assim, os únicos dados disponíveis de venda de música agregados em âmbito mundial são aqueles fornecidos pelas gravadoras às suas associações representativas — no caso brasileiro, quem coleta os dados e produz relatórios sobre a indústria é a Associação Brasileira dos Produtores de Discos⁷² (ABPD). Esses relatórios nacionais são a base para a geração de dados agregados (em escala mundial) e sua publicação pela International Federation of the Phonographic Industry (IFPI). Esses dados mostram, portanto, apenas a situação de *parte* da indústria fonográfica no mundo — aquela ligada às grandes associações e federações de música.

Embora a visão geral do mercado de música que eles fornecem seja bastante útil uma vez que permite identificar tendências amplas, os dados apresentados nos relatórios da IFPI e

⁷² No Brasil, a ABPD reúne atualmente dez gravadoras: EMI Music, MK Music, Music Brothers, Paulinas, Record Produções e Gravações Ltda., Som Livre, Sony Music Entertainment, The Walt Disney Records, Universal Music e Warner Music. Não fazem parte da ABPD outras empresas importantes, incluindo gravadores de porte significativo tais como a Trama e a Biscoito Fino; além de centenas de gravadoras independentes, que possuem sua própria associação, a Associação Brasileira das Gravadoras Independentes (ABMI).

da ABPD não conseguem representar a totalidade da produção e do consumo de música, mas apenas o mercado controlado pelas (grandes) gravadoras associadas à essas entidades.

Essa limitação pode ser ainda mais significativa se se considera o diagnóstico de que vem ocorrendo, nos últimos anos, uma importante segmentação e diversificação do mercado de música, com a criação de novos nichos, novos mercados e novas formas de produção, consumo e distribuição de música. Por outro lado, é preciso considerar que não estamos tratando de uma fatia desprezível do mercado. Estimativas do começo da década (RIAA, 1998; UNCTAD, 2000)⁷³ apontavam que aproximadamente 75% do mercado global de música era controlado por apenas cinco grandes gravadoras: BMG, EMI Music, Polygram, WEA group e Sony Music. (GPOPAI, 2009, p. 32)

Por conta do recente *boom* das vendas de música por meios digitais,⁷⁴ a IFPI passou, desde 2004, a separar as receitas provenientes das vendas de música em formato digital das receitas provenientes das vendas em formatos físicos, estes últimos divididos em formatos de áudio e de vídeo.⁷⁵

Os relatórios da IFPI e da ABPD apresentam dois tipos de dados sobre a venda de música em formatos físicos: os valores totais das vendas (em dólares ou reais) e o total de unidades vendidas. Os valores das vendas são a preços correntes do ano, ajustados (quando em dólares) pelas taxas de câmbio médias anuais fornecidas pelo FMI (IFPI, 2000c-2008c).

Quando se observa os dados mais recentes da indústria, a primeira constatação é que a estratégia de tentar impedir a apropriação gratuita dos bens musicais está sendo um enorme fracasso do ponto de vista econômico.

O fracasso inicial dessas grandes empresas em consolidarem o comércio de música on-line foi, juntamente com a pirataria em CDs, um dos fatores a deflagrar a grande crise que se abateu sobre o setor a partir do final da década de 90. Naquele momento, a RIAA (a Associação da Gravadoras Norte-Americanas) constata que “as vendas de discos entre os jovens de 15 a 24 anos diminuíram de 32,2% em 1996 para 28% em 1998 [...] essa queda está relacionada ao MP3, já que são os jovens que mais fazem download de músicas, deixando de comprar discos”.⁷⁶ E em 1999, calculava-se que mais de “500.000 músicas circulassem clandestinamente pela rede”, estimando-se que “50 milhões de computadores já estariam tocando músicas em MP3”.⁷⁷ (VICENTE, 2010, pp. 11-2)

⁷³ RIAA [Recording Industry Association of America], *Annual Reports*, Washington, DC, 1998.

⁷⁴ Mais adiante serão apresentadas algumas das diversas formas de vendas digitais.

⁷⁵ “O relatório da IFPI, por considerar mais de 70 países que possuem padrões de consumo distintos, trabalha com uma gama maior de formatos de áudio. São eles: o *compact disc* ou CD, o LP, o Cassete, o Minidisc (comum na Ásia) e o Single. Já os formatos de vídeo são: DVD e VHS exclusivamente musicais. O relatório da ABPD trabalha basicamente com os formatos CD, DVD e VHS musicais.” (GPOPAI, 2009, p. 41).

⁷⁶ Referência no original: *Prepare-se: a indústria começou o contra-ataque on line*, Folha de São Paulo, 22/7/1999.

⁷⁷ Referência no original: Revista da Web, n. 2, <http://www.uol.com.br/revistadaweb/02/mp3.html> (disponível apenas em <<http://web.archive.org/web/20000303013030/http://www.uol.com.br/revistadaweb/02/mp3.html>>).

O Gráfico 6 reúne diversos dados a esse respeito. A linha azul representa uma estimativa da receita total com a venda de música gravada nas lojas de varejo entre 2000 e 2007. A partir de 2004, as grandes gravadoras começaram a divulgar a arrecadação referente apenas às vendas que elas faziam ao intermediário varejista, representadas no gráfico pela linha vermelha. A linha verde representa o valor arrecadado pela indústria referente apenas às vendas digitais entre 2004 e 2010. Os dados são aqueles fornecidos pelas grandes gravadoras, que, como foi dito, representavam em 2000 aproximadamente 75% do mercado mundial de música.

Gráfico 6: Receita total de música gravada proveniente das vendas nas lojas de varejo, das vendas globais realizada pelas gravadoras (incluindo as vendas digitais) e das vendas digitais

Fonte: IFPI (2000c a 2008c, 2005b a 2011b) (elaboração própria)

Percebe-se claramente que a parcela do mercado mundial de música correspondente às *majors* possui uma forte tendência declinante, principalmente nos anos mais recentes. É interessante notar que a indústria passou, desde 2007, a não divulgar mais, de forma pública e gratuita, os dados relativos às vendas de música nas lojas de varejo, o que parece sugerir que a partir desse ano houve uma forte retração dessa atividade. Por outro lado, a arrecadação relativa à venda de música por meio digital possui uma participação cada vez maior no total da arrecadação da indústria. Porém, mesmo o crescimento desse setor, que recentemente tor-

nou-se o mais importante para a indústria (embora ainda não represente o grosso das receitas), se dá em taxas decrescentes desde 2007.

Embora evidências apontem que, no longo prazo, esse tipo de indústria é normalmente afetada por ciclos econômicos, com períodos de concentração e desconcentração, parece que essa retração de, entre 2004 e 2010, 31% em relação aos valores arrecadados pelas grandes gravadoras, não possui precedentes históricos. Sobretudo porque aconteceu em meio a um período de forte crescimento do Produto Interno Bruto Mundial (em termos nominais, o PIB mundial cresceu 38,1% no mesmo período). O Gráfico 7 a seguir compara o crescimento dos dois agregados em questão (ambos nominais) para o período entre 2004 e 2010.

Uma hipótese que pode explicar esse declínio é a de que os dados da IFPI não consigam medir bem o valor da indústria fonográfica nos países em desenvolvimento, que são os que cresceram mais nesse período. A Índia, a China e o Brasil, países que possuem mercados paralelos legais e ilegais fortes, podem ter sido subestimados nesses cálculos.

Gráfico 7: Evolução do PIB mundial e da receita da indústria fonográfica em termos nominais (2004 a 2010)

Fonte: IFPI (2005b a 2010b); WORLD (elaboração própria)

Olhando os dados de uma perspectiva menos agregada, no entanto, é possível fazer um retrato menos homogêneo da situação das grandes gravadoras. Embora seus balanços anuais

mostrem quedas tanto das receitas totais, como das receitas operacionais (ou seja, excluídos os custos de produção — o que pode ser visto como uma aproximação do lucro líquido), é possível separar as grandes em dois conjuntos.

De um lado, estão as gravadoras EMI Music e Warner Music, cujos balanços apontam para uma drástica queda tanto das receitas totais como das operacionais. Estas, quase sempre, negativas durante todo o período analisado. E de outro estão as gravadoras Sony Music Entertainment e Universal Music, cujos balanços demonstram uma tendência não só de queda menos acentuada das receitas totais, mas até de um certo aumento das receitas operacionais; a Sony Music Entertainment tem o seu melhor resultado operacional (nominal) dos últimos 15 anos não em 1996, ano do pico mundial da arrecadação das *majors*, mas em 2007. Os dados podem ser vistos nas Tabelas 3 e 4.

Ano	EMI	SONY	UNIVERSAL	WARNER
1995		8,40%		
1996		8,27%		
1997		8,13%		
1998		5,06%		
1999		4,17%		
2000		3,47%	21,03%	
2001		3,83%	12,31%	-34,92%
2002		-1,30%	9,72%	-36,28%
2003	22,62%	-1,34%	1,43%	-36,49%
2004	2,07%	1,41%	7,75%	-29,27%
2005	8,75%	5,06%	10,88%	-4,60%
2006	10,99%	8,85%	17,00%	1,74%
2007	-6,95%	18,92%	12,97%	-0,62%
2008	-15,03%	7,75%	13,55%	-1,58%
2009	0,45%	7,51%	8,16%	-3,05%
2010	7,91%			-4,57%

Tabela 3: Percentual das receitas operacionais sobre os custos totais das quatro maiores gravadoras do mundo

Fonte: EMI (2010), SONY (2010), WARNER (2010) e VIVENDI (2010) (elaboração própria)

É interessante notar que as duas gravadoras que apresentam maior dificuldade financeira são justamente as empresas que se especializaram no ramo fonográfico.⁷⁸ Já as duas gra-

⁷⁸ A Warner Music, que foi incorporada pela AOL-Time Warner já não faz parte deste conglomerado desde 2004, como já foi dito, o grupo de investidores que a comprou não está ligado diretamente a nenhum grupo de

vadoras do segundo grupo, mais bem sucedidas financeiramente, são empresas pertencentes a grandes conglomerados do setor de entretenimento (Universal Vivendi) e de entretenimento e produção de equipamentos (Sony Entertainment).

Assim, apesar do faturamento ter caído em todas as empresas, as que vêm obtendo maiores margens de lucro são aquelas que pertencem a grandes conglomerados e que conseguiram transitar mais rapidamente para novos modelos de negócios, que, como ver-se-á mais a frente, vêm se relacionando ao comércio intra-empresas, a produção de conteúdo etc. Isso talvez possa ajudar a explicar a situação econômica diversa das grandes gravadoras.

Ano	EMI		SONY		UNIVERSAL MUSIC		WARNER MUSIC GROUP	
	Receita (milhões de £)	Lucro Op. (milhões de £)	Vendas (mil. unidades)	Receita Op. (mil. unidades)	Receita (milhões de €)	Receita Op. (milhões de €)	Receita (milhões de US\$)	Receita Liq. (milhões de US\$)
1995			517.835	40.129				
1996			592.080	45.216				
1997			692.688	52.058				
1998			758.691	36.566				
1999			706.884	28.293				
2000			612.113	20.502	495	86		
2001			600.051	22.132	6.560	719	3.226	-1.731
2002			597.506	-7.867	6.276	556	3.290	-1.873
2003	2.174	401	440.306	-5.997	4.974	70	3.376	-1.940
2004	2.121	43	462.117	6.410	4.989	359	3.437	-1.422
2005	2.001	161	419.667	20.213	4.893	480	3.502	-1.69
2006	2.080	206	355.125	28.871	4.955	720	3.516	60
2007	1.808	-135	382.198	60.800	4.870	559	3.385	-21
2008	1.458	-258	387.053	27.843	4.650	555	3.491	-56
2009	1.569	07	522.616	36.513	4.363	329	3.176	-100
2010	1.651	121					2.984	-143

Tabela 4: Receitas totais e receitas operacionais relativas ao setor de música das quatro maiores empresas do mercado fonográfico.
Fonte: EMI (2010), SONY (2010), WARNER (2010) e VIVENDI (2010)

As vendas de CDs e DVDs físicos ainda são a principal fonte de receita das grandes gravadoras. Do ponto de vista dos modelos de negócio, no entanto, os relatórios da IFPI apontam que as vendas em formatos digitais são a grande aposta do setor como um todo. As receitas obtidas através desse tipo de mercadoria gera — por prescindir de uma série de atividades tais como a produção física de suportes, a distribuição física e a venda no varejo ou no atacado — margens de lucro maiores que a venda através de formatos físicos. Como o custo operacional — o montante de capital necessário para levar a cabo a distribuição através do formato digital — é muito pequeno, um produto de sucesso comercial gera margens de lucro infinitamente maiores agora do que na época em que a distribuição física era a única possível.

As vendas digitais cresceram de forma acelerada nesta última década. Em sete anos, as vendas por esse meio passaram de um montante economicamente insignificante a quase um terço do faturamento total das principais empresas de música.⁷⁹ O Gráfico 8 expressa o aumento da participação dos formatos digitais no mercado mundial de música entre 2003 e 2010.

⁷⁹ Em relação aos dados das vendas digitais, é importante salientar que houve uma forte mudança na política de divulgação das informações da indústria: ela passou a divulgar apenas os dados sobre música digital no relatório completo que publica, que era gratuito e passou a ser vendido por mais de 500 libras esterlinas. Isso leva a crer que a indústria quer restringir ao máximo o acesso público a essas informações, por elas serem muito negativas, ou então é apenas mais um fator que indica o grau da crise econômica que a grande indústria enfrenta.

Gráfico 8: Evolução da participação da venda de formatos digitais no total do mercado mundial de música

Fonte: IFPI (2007b, 2008b, 2009b) (elaboração própria)

Embora a participação dos formatos digitais no mercado de música apresente, segundo a IFPI, um crescimento substancial entre 2003 e 2010, esses dados correspondem apenas ao mercado formal de música digitalizada, o que exclui parte significativa do acesso de música na rede. Outro ponto a ser destacado é que os dados relativos às vendas digitais podem estar, inclusive, subestimados. Isso porque,

[...] como a coleta dos dados dos relatórios da IFPI é descentralizada, cada país pode ter passado a contabilizar as informações sobre o mercado digital de música em um momento diferente. Um bom exemplo, nesse sentido, é o Brasil, um dos maiores mercados de música digital do mundo. A ABPD, encarregada de transmitir para a IFPI as informações sobre o mercado brasileiro, passou a contabilizar o mercado digital de música no país apenas em 2007, o que significa que de 2003 a 2006, as estatísticas da IFPI não incluem o mercado brasileiro. (GPOPAI, 2009, p. 48)

Nota-se, também, uma diversificação das atividades econômicas das grandes gravadoras. Nesse sentido, o Gráfico IX (a seguir) aponta para o crescimento da participação dos formatos digitais e dos direitos relativos à performance na arrecadação do mercado de mundial

de música observado pelas *majors* em 2007 e 2008. Essas diversas formas de negócio serão tratadas com mais detalhe mais à frente.

Gráfico 9: Distribuição do mercado mundial de música segundo o formato de venda (formato físico, digital e direitos sobre a performance)

Fonte: IFPI (2007c e 2008c) (elaboração própria)

No Brasil, o declínio do mercado das *majors* foi ainda mais profundo que no resto do mercado mundial. Com base nos dados fornecidos pela Associação Brasileira dos Produtores de Discos (ABPD), é possível verificar que o mercado nacional das *majors* sofreu uma importante redução nas vendas dos formatos físicos entre 2000 e 2008. A Tabela 5 mostra este declínio das vendas no mercado brasileiro de música entre 2000 e 2009 em termos nominais.

Ano	Valor total mercado (em milhões)	Áudio (CD, LP, cassette)		Vídeo (DVDs e VHS musicais)	
		Valor do mercado (em milhões)	Unidades vendidas (em milhões)	Valor do mercado (em milhões)	Unidades vendidas (em milhões)
2000	R\$ 891	R\$ 878	93	R\$ 13	0,5
2001	R\$ 677	R\$ 639	70	R\$ 38	1,6
2002	R\$ 726	R\$ 661	72	R\$ 65	2,9
2003	R\$ 601	R\$ 511	52	R\$ 90	3,5
2004	R\$ 706	R\$ 526	59	R\$ 180	7,3
2005	R\$ 615	R\$ 460	46,2	R\$ 155	6,6
2006	R\$ 454	R\$ 322	31,4	R\$ 132	6,3
2007	R\$ 312	R\$ 215	25,4	R\$ 97	5,8
2008	R\$ 312	R\$ 216	22,4	R\$ 96	5,2
2009	R\$ 315	R\$ 215	20,3	R\$ 100	5,4

Tabela 5: Vendas totais (em R\$ e unidades) de formatos físicos no mercado brasileiro de música, separadas por áudio e vídeo entre 2000 e 2008

Fonte: ABPD (2001 a 2010) (elaboração própria)

De certa forma, esse declínio também afetou uma gama de trabalhadores do setor. Segundo as entrevistas realizadas pelo GPOPAI (2010, p. 42), dos valores obtidos com a venda física de fonogramas, entre 6,5% e 12% são repassados às editoras a título de pagamento pelo direito autoral da obra lítero-musical. Do valor repassado, 75% em média é encaminhado ao compositor / autor.

Além disso, conforme as informações que obtivemos nas entrevistas, as gravadoras repassam aos músicos/intérpretes entre 12% a 22% do valor obtido com a venda dos fonogramas como pagamento pelo direito autoral da interpretação ou execução. (GPOPAI, 2010, p. 42)

Diferentemente do que ocorrera em situações anteriores, mesmo a entrada de um novo formato físico no mercado nacional — os DVDs musicais — não fora suficiente para elevar as receitas das *majors*. As receitas provenientes das vendas de DVDs tiveram, inclusive, um ciclo mais curto que aquele experimentado pela introdução do CD, com as vendas entrando em declínio a partir de 2004.

O crescimento econômico do país durante a década também não explica a redução das receitas da indústria; ao contrário: como pode ser visto no Gráfico 10, no período considerado o país cresceu mais de 66% em termos nominais, vis-à-vis uma redução de quase 65% da receita nominal da indústria.

Gráfico 10: Brasil, crescimento do PIB em termos nominais vis-à-vis o decréscimo do faturamento nominal total do mercado das *majors* entre 2000 e 2009

Fonte: IPEADATA e ABPD

Esse forte declínio verificado no mercado da venda física de fonogramas influenciou, indiretamente, a remuneração dos compositores e autores e dos músicos e intérpretes, pois, segundo a pesquisa realizada pelo GPOPAI⁸⁰ (2010, p. 41),

dos valores obtidos com a venda física de fonogramas, entre 6,5% e 12% são repassados às editoras a título de pagamento pelo direito autoral da obra lítero-musical. Do valor repassado, 75% em média é encaminhado ao compositor/autor. Além disso, conforme as informações que obtivemos nas entrevistas, as gravadoras repassam aos músicos/intérpretes entre 12% a 22% do valor obtido com a venda dos fonogramas como pagamento pelo direito autoral da interpretação ou execução.

Ainda segundo a pesquisa do GPOPAI (2010, p. 44), esses valores geralmente variam conforme o artista e o tipo de relação deste com a gravadora. Apenas os artistas mais consagrados chegam a receber os valores mais altos dessa faixa. O mesmo vale em relação aos demais tipos de receitas, tais como as provenientes de sincronização, publicidade, trilhas sonoras de obras cinematográficas etc. — quanto a estas, porém, a pesquisa não conseguiu obter dados acerca da porcentagem que é repassada aos artistas.

Apesar da drástica redução nas vendas em formatos físicos, o Brasil acompanhou o crescimento do mercado mundial em relação às vendas em formatos digitais. A participação dos formatos digitais nas vendas do mercado brasileiro de música passou a ser contabilizada pela ABPD somente a partir de 2006. Segundo ela, a participação das vendas legais de música

⁸⁰ A respeito dessa pesquisa, ver nesta tese a “Introdução”.

em formato digital no Brasil passou, entre 2006 e 2009, de mero 1% para mais de 12% das receitas totais das vendas das grandes gravadoras. Em termos absolutos, o mercado brasileiro de música digital movimentou, entre 2006 e 2009, os seguintes valores:

Ano	Telefonia móvel	Internet	Total
2006	R\$ 8.183.115	R\$ 334.055	R\$ 8.527.170
2007	R\$ 18.543.540	R\$ 5.743.684	R\$ 24.287.224
2008	R\$ 33.820.000	R\$ 9.680.000	R\$ 43.500.000
2009	R\$ 17.657.105	R\$ 25.121.472	R\$ 42.778.577

Tabela 6: Vendas digitais no Brasil, em número absolutos, por origem

Fonte: ABPD (2009)

O gráfico a seguir, elaborado pelo GPOPAI (2009), compara o mercado brasileiro com os principais mercados do mundo em relação à participação do setor digital no total das vendas de música gravadas, em 2008. Nota-se que a participação do segmento digital — considerando apenas as vendas legais de música — no total do mercado nacional de música no Brasil era a mesma que na França, e maior do que na Alemanha.

Gráfico 11: Participação dos formatos digitais e físicos nos grandes mercados do mundo incluindo o Brasil (2008).

Fonte: IFPI (2009b) *apud* GOPAI (2010, p. 72)

Embora no início as vendas de música digital no Brasil fossem fortemente baseadas nos chamados *ringtones* para telefonia móvel,⁸¹ as vendas através da internet já eram, em 2009, a principal fonte de receitas das *majors*, fato que foi muito comemorado pelo relatório anual da ABPD (2009).

No mercado musical, apesar do quadro estável em relação a 2008, há uma importante novidade: as receitas advindas da Internet, puxadas pelo sucesso de serviços de *streaming* como o “Sonora (Terra)”, pelo lançamento do “Nokia Comes With Music” e pelo bom resultado dos licenciamentos ao “Youtube”, já representam mais do que aquelas advindas da Telefonia Móvel, que até 2008 eram responsáveis pela maior parte das receitas digitais. (ABPD, 2009, p. 9)

O Gráfico 12 mostra essa inversão das participações da internet e da telefonia móvel nas vendas digitais:

⁸¹ Os *ringtones* são músicas sequenciadas em protocolo MIDI ou similar que são utilizadas geralmente como toques de celular.

Gráfico 12: Participação da telefonia móvel e da internet nos totais das vendas digitais no Brasil entre 2006 e 2009

Fonte: ABDP (2009) (elaboração própria)

Outro aspecto interessante do mercado brasileiro nos anos 2000 é que enquanto o mercado *nacional* de venda de música em suportes físicos decrescia, a arrecadação de direitos autorais no país — promovida pelo ECAD — aumentava consideravelmente, como expressa o gráfico a seguir.

Gráfico 13: Evolução do mercado brasileiro de música em relação ao total arrecadado pelo ECAD

Fonte: Sociedade Brasileira de Administração e Proteção dos Direitos Intelectuais (SOCINPRO) e ABPD, *apud* GPOPAI (2010, p. 49)

A arrecadação anual de direitos autorais no Brasil passou de R\$ 112,5 milhões em 2000 para R\$ 332,3 milhões em 2008. Segundo o relatório parcial de música do GPOPAI (2009), esse fato apontava para uma verdadeira autonomia em relação à arrecadação dos direitos autorais em sua forma clássica, ou seja, através da venda de música gravada (venda de formatos físicos de áudio e vídeo).

É impossível entender esse crescimento sem olhar para as mudanças do próprio ECAD que apostou em novas tecnologias e em uma forte profissionalização da sua equipe como forma de potencializar a sua capacidade de fiscalização e arrecadação. (GPOPAI, 2009, p. 61)

Ainda segundo o GPOPAI (2010, p. 49), os valores arrecadados pelo ECAD são distribuídos da seguinte maneira: 24,5% da arrecadação é direcionada ao custeio de despesas operacionais do ECAD (17,5%) e das associações de autores e músicos (7%), e os 75,5% restantes são direcionados aos titulares de direitos autorais e direitos conexos.

As duas tabelas a seguir mostram como foi distribuída a arrecadação do ECAD entre os detentores de direitos autorais e conexos nos anos de 2004 e 2005.

Ano	Autor	Editor	Subeditor	Versionista	Total de direito autoral
2004	50,90%	11,97%	12,10%	0,26%	75,23%
	R\$ 85.265.097,97	R\$ 20.051.536,79	R\$ 20.269.306,20	R\$ 435.538,81	R\$ 126.021.479,76
2005	50,41%	11,79%	10,66%	0,30%	73,17%
	R\$ 93.626.147,07	R\$ 21.897.486,09	R\$ 19.798.744,85	R\$ 557.187,94	R\$ 135.898.138,88

Tabela 7: Distribuição da arrecadação do ECAD a detentores de direito autoral (2004 e 2005)

Fonte: Abramus, *apud* GPOPAI (2010, p. 49)

Ano	Intérprete	Produtor	Músico	Total de direito conexo
2004	10,19%	10,71%	3,87%	24,77%
	R\$ 17.069.771,09	R\$ 17.940.848,71	R\$ 6.482.827,68	R\$ 41.493.447,48
2005	10,58%	12,13%	4,13%	26,83%
	R\$ 19.650.161,04	22528965,76	R\$ 7.670.620,66	R\$ 49.831.174,88

Tabela 8: Distribuição da arrecadação do ECAD a detentores de direito conexos 2004 e 2005

Fonte: Abramus, *apud* GPOPAI (2010, p. 50)

A tabela seguinte mostra a divisão total entre direitos autorais e direitos conexos para os anos de 2004 e 2005.

Ano	Total de direito autoral	Total de direitos conexos	Total distribuído nos respectivos anos
2004	75,23%	24,77%	100,00%
	R\$ 126.021.479,76	R\$ 41.493.447,48	R\$ 167.514.927,24
2005	73,17%	26,83%	100,00%
	R\$ 135.898.138,88	R\$ 49.831.174,88	R\$ 185.729.313,76

Tabela 9: Total distribuído pelo ECAD em direito autoral e conexos em 2004 e 2005

Fonte: Abramus, *apud* GPOPAI (2010, p. 50)

O mesmo relatório do GPOPAI citado acima procurou separar também quanto da arrecadação do ECAD era distribuída aos autores (autor, versionista, intérprete e músico) e quanto era distribuída aos intermediários (editor, subeditor, produtor, ECAD e associações). Para tanto, o trabalho considerou o total arrecadado nos anos 2004 e 2005, assumindo que tudo o que não foi distribuído para os detentores de direitos autorais foi retido para o ECAD e as

associações (o que resulta em um valor muito próximo dos 24,5% que o ECAD afirma reter para essa finalidade).

Dos valores arrecadados pelo ECAD, cerca de 48% são distribuídos aos autores (autor, versionista, intérprete e músico) e 52% aos intermediários, sendo 25% aos intermediários da produção (editor, subeditor e produtor) e 27% ao ECAD e associações, para fins de administração. Os gráficos a seguir expressam essa divisão dos valores. (GPOPAI, 2010, p. 51)

Os dois gráficos a seguir sintetizam os resultados obtidos.

Gráfico 14: Participação dos criadores e intermediários na distribuição do total de direitos autorais e conexos

Fonte: Abramus, *apud* GPOPAI (2010, p. 52)

Gráfico 15: Distribuição de direitos autorais e conexos em 2005

Fonte: Abramus, *apud* GPOPAI (2010, p. 53)

Os dados do ECAD apontam que, ao lado dos péssimos números de venda de suportes físicos e digitais pelas *majors*, há uma série de outros rendimentos que devem ser analisados para se ter uma ideia mais abrangente a respeito da indústria da música, o que será feito mais a frente.

III A pós-grande indústria na produção da música

A análise dos dados da seção anterior permite concluir de antemão pelo menos duas coisas. Em primeiro lugar, é possível dizer que, após mais de uma década de acentuado declínio, a bilionária (grande) indústria da música gravada vem reagindo ainda de forma muito tímida. Em segundo lugar, é possível enxergar, por meio dos dados apresentados que se há mesmo alguma saída para o grande capital invertido nesse setor, ela se encontra em formas de produção e modelos de negócio que passam ao largo da cadeia produtiva clássica, baseada nas vendas de fonogramas em formatos físicos (discos de vinil, cassetes, CDs e DVDs).

De fato, a massificação do acesso à rede mundial de computadores, as redes *peer-to-peer*, os aparelhos digitais de baixo preço, os softwares de código aberto, as ferramentas de edição de música de fácil manuseio e o armazenamento digital mais barato — todos esses elementos em conjunto pulverizaram, em definitivo, o controle das atividades de produção e, de

forma mais relativa, o controle sobre as atividades de distribuição⁸² de fonogramas que era exercido pelas *majors*.

Hoje, mais do que nunca, a produção, a distribuição e a divulgação de música podem acontecer através de formas autônomas e independentes. Qualquer artista, se assim lhe convier, consegue gravar e distribuir sozinho o seu trabalho com uma estrutura própria, passando ao largo do controle exercido pelas *majors*.

O marco tecnológico para o aparecimento deste tipo de artista mais autônomo, do ponto de vista da produção, é recente e está ligado à proliferação dos chamados *home studios*⁸³ ou estúdios caseiros. Em nada parecidos com os estúdios caseiros utilizados pelas bandas independentes dos anos 1980, os *home studios* de hoje estão cada vez mais próximos do nível tecnológico dos grandes estúdios dos anos 1990.

Ainda que o diminuto espaço físico de um quarto (por exemplo) imponha certos limites estruturais, hoje, com apenas um *notebook* e alguns softwares de edição de som,⁸⁴ que podem ser obtidos de forma gratuita através de cópias não autorizadas, é possível fazer música de qualidade sem sair de casa a um custo praticamente nulo.⁸⁵

Fruto do desenvolvimento do intelecto geral, esse novo patamar tecnológico permitiu que houvesse uma explosão das bases produtivas no universo da música e trouxe consigo uma mudança qualitativa fundamental, pois o meio técnico tornou-se muito mais facilmente apropriável pelo artista, não sendo mais necessário o domínio total da tecnologia.

Agora todo mundo pode ter um estúdio em casa, se gravar e se ouvir, mostrar pro colega ao lado e ver o que ele acha. Antes não dava pra fazer isso. [...] a gravação praticamente está fazendo parte da composição, antes ela não fazia, você tinha que ensaiar e ficar muito ensaiado antes de entrar no estúdio, por que a hora do estúdio era muito cara. Então você tinha que estar com tudo ali pronto, tocar duas vezes e tinha que sair igual. A gravação

⁸² Pelo menos em relação à distribuição digital, o controle passou a ser exercido por provedores e outras empresas de telecomunicações. No que tange à distribuição física, é importante citar o surgimento recente de distribuidoras de selos independentes no Brasil, das quais a mais importante é a Tratore. “A produção independente superou a fase ‘alternativa’ para se colocar hoje como uma força real no mercado, ambicionando fatias cada vez maiores e artisticamente mais importantes na comercialização de CDs e DVDs. A Tratore é o meio-de-campo nessa ofensiva.” (TRATORE).

⁸³ Hoje em dia é comum se distinguir três tipos de estúdio. Os chamados *record studios* (estúdios de gravação) são estúdios de grande porte, com muitos equipamentos e grandes espaços, que podem ser utilizados, por exemplo, para gravação de orquestras. Os *project studios* são os estúdios mais comuns, que possuem pelo menos uma sala de gravação com tratamento acústico, separada da sala de operação dos computadores e da edição das músicas. E, por fim, os *home studios*, por vezes também chamados de *bedroom studios* (estúdio no quarto).

⁸⁴ Os softwares de gravação mais comumente utilizados hoje em dia pelos músicos e estúdios são: Cubase, desenvolvido pela empresa alemã Steinberg; ProTools, desenvolvido pela estadunidense Avid Technology; SONAR, desenvolvido pela empresa japonesa Cakewalk; Reason, desenvolvido pela empresa sueca Propellerhead Software; Logic Audio, desenvolvido pela estadunidense Apple; e Ableton Live, desenvolvido pela alemã Ableton.

⁸⁵ Os *samplers* já são inclusive cada vez mais a maior parte da base do arranjo de álbuns de grande vendagem da indústria fonográfica tais como os recentes *best-sellers* das cantoras Beyoncé e Rihanna.

agora faz parte da composição. Você grava, se não ficar legal, mostra pro amigo. Ele te diz, por exemplo, se esse canto está horrível, ou te pede para fazer outra base, mudar de tom. Mudar de tom para quem estava entrando no estúdio era muito difícil, mas em casa não, você muda se era isso que você queria mesmo, então [a gravação] faz parte da composição.⁸⁶

Essas novas formas de produção emergiram interligadas a diversas formas estéticas que perpassam a produção de música tais como, por exemplo, o remix. A remixagem cultural, longe de ser algo novo, sempre fez parte da atividade cultural humana.

desde tempos imemoriais, as pessoas têm se dedicado a remixar a própria cultura [...] elas faziam isso de maneira óbvia e simples, como assistir um filme e recontar a história aos amigos ou usar um seriado de TV como base para uma referência cultural ou uma piada. (LESSIG *apud* TAPSCOTT; WILLIAMS, 2007, p. 172)

A encarnação mais moderna da cultura do remix na música, no entanto, iniciou-se com o hip-hop. No início dos anos 1970, os artistas desse segmento começaram a mixar e “casar” batidas e melodias de várias fontes, acrescentando posteriormente seus próprios vocais rítmicos por cima de tudo. Essa nova forma de arte se popularizou mundialmente e é, hoje, um dos segmentos mais lucrativos da indústria anglo-saxã.

Por conta do acesso mais fácil às novas tecnologias de produção, o músico talvez não precise mais gastar tanto tempo com as técnicas de execução, podendo utilizar esse tempo para ser, por exemplo, mais criativo.

Talvez agora o músico seja mais criativo e saiba executar menos. Você vai num estúdio, o cara canta desafinado, passa o “afinador” no cara. Ou o próprio violão, você está ouvindo um refrão, você acha que o cara tocou isso, mas o cara partiu a melhor execução que ele fez de cada acorde, mas ele teve mais tempo de ficar em casa pensando em vez de ficar executando no metrônomo para quando chegar na gravação estar perfeito, talvez ele esteja mais criativo, menos técnico, não parei pra pensar nisso. [...] Sem contar os inputs para gravar hoje em dia na forma digital. Hoje uma nota que você errou, tanto faz pra qualidade da gravação. Se você tocar fora do tempo o editor traz pro tempo, na hora. Antes o produtor ia falar pra você voltar pra casa e pedir pra você voltar pro estúdio só quando você soubesse tocar o instrumento, ou ia chamar outro cara.⁸⁷

Como a execução musical, o virtuosismo, embora ainda importante, está dando lugar cada vez mais à criatividade do artista, pode-se dizer que a figura do produtor, outrora fundamental, esteja dando lugar à figura do editor de som, que é cada vez mais valorizada. O trabalho de edição, porém, longe de ser criativo, é considerado um trabalho braçal e, com o

⁸⁶ Entrevista realizada pelo autor com Carlos Milhomem (dono de *home studio*), 10/8/2011.

⁸⁷ Entrevista realizada pelo autor com Carlos Milhomem (dono de *home studio*), 10/8/2011.

desenvolvimento dos softwares, é cada vez mais comum que seja realizado pelos próprios artistas.

O trabalho do editor hoje é o mais quadrado possível. O trabalho mais chato que tem pra fazer no estúdio é a edição, cuidar do tempo e da nota. É uma mão de obra que não é barata e é a menos criativa. É um trabalho mais braçal e é o que corrige esses problemas de má execução. É ficar recortando e colando sem parar. Vamos supor, se numa música tem cem pisadas no bumbo [da bateria], o cara vai cortar cem vezes o bumbo pra colocar no tempo certo. Assim, para não ter esse trabalho todo, talvez seja mais fácil pegar o *sample* de um bumbo que foi pré-gravado.⁸⁸

Complementarmente, esse artista que produz sua música de forma autônoma, e que é um tipo cada vez mais comum, beneficia-se não só do extremo barateamento das tecnologias de produção, mas também do uso da internet como base para as atividades de distribuição e promoção da sua música.

Além de ser um canal para a venda de CDs, a Internet lhes possibilita conseguir público e locais para espetáculos, o que em muitos casos significa renda suficiente para seu sustento e para a subsistência da carreira. Sem dispor dos meios de comunicação tradicionais, esses artistas chegam a vender 100 mil cópias e a obter espaços para shows e convites para gravação no exterior. (GPOPAI, 2010, p. 62)

Este tipo de artista representa um avanço na forma de ser “artista independente”, pois, pela primeira vez na história da música, os músicos podem controlar todo o processo de produção de música, desde a gravação até a promoção, passando pela distribuição e venda de CDs, sem a necessidade de estar vinculado a uma grande gravadora ou a uma grande distribuidora.

Assim, embora os principais canais de comunicação (em particular as frequências das rádios e das TVs) ainda sejam dominados pelas *majors* ou por outros representantes de grandes capitais, a internet, por ter o poder de permitir espalhar a informação de forma mais autônoma, pode estar viabilizando uma expansão quantitativa dos chamados “circuitos autônomos” tais como foram descritos por Eduardo Vicente (2005, p. 11), e já mencionados nesta tese.

Assim, ao lado da cadeia produtiva mais linear — em que as etapas de criação, produção, distribuição e divulgação se sucedem — surgem cada vez mais novos canais descentralizados, que “permitem ligar artistas e gravadoras diretamente ao consumidor, através de meios de entrega eletrônicos” (VIVEIRO; NAKANO, 2008, p. 11).

⁸⁸ Id.

A figura a seguir, ainda que subestime diversas ligações possíveis, ilustra essa nova configuração mais complexa das redes de produção de música.

Figura 1: Redes musicais

Fonte: traduzido de Leyshon (2001), *apud* VIVEIRO; NAKANO, 2008, p. 11

Um dos resultados dessa nova configuração foi certamente um acirramento da concorrência no setor de música. Mesmo as *majors* vêm reconhecendo que o cenário está mudando. Em recente pesquisa da IFPI, intitulada *Investing in Music* e lançada em 2010 (IFPI, 2010a), a própria indústria tentava descobrir por que, por exemplo, vários artistas consagrados estavam rompendo com as suas gravadoras (IFPI, 2010a, p. 19). Assim, do ponto de vista das grandes gravadoras, o problema que vem se apresentando repetidamente é a possibilidade da desintermediação completa das atividades inerentes a esse universo.

Em paralelo à emergência dessa nova prática / estética da edição / composição, surgem novas formas de propriedade intelectual, como, entre outras várias, as licenças Creative Com-

mons.⁸⁹ São licenças que permitem a reprodução e distribuição da obra (para finalidades não-comerciais, no mínimo) sem que seja necessário obter autorização ou pagar ao titular, desde que se reconheça a autoria da obra.

Além disso, entre essas licenças há aquelas que permitem até a utilização da obra na produção de obras derivadas (isto é, a criação de novas obras baseadas diretamente naquela) e as que restringem usos comerciais. Somadas, elas oferecem um leque de diferentes possibilidades de licenciamento, umas mais restritivas, outras menos, que são escolhidas pelo autor da obra, dependendo de seu interesse. A diferença fundamental que o Creative Commons propicia em relação ao “todos os direitos reservados”⁹⁰ é a flexibilização do uso da obra, uma vez que a própria licença determina os usos que poderão ser feitos, sem necessidade de autorização. Por exemplo, se uma música tem uma licença que permite apenas o uso não comercial, uma rádio comunitária poderá executá-la sem risco de ser processada, como ocorreria no caso de obras com direitos de transmissão reservados.

Por conta dessas novas práticas, vai ganhando força na sociedade o que vem a ser o avesso da indústria baseada nos direitos autorais: uma indústria baseada em bens comuns, que se beneficia da flexibilização das barreiras legais, da cultura do remix; o que permite, em última instância, que não haja travas à criatividade. A criatividade, inclusive, não só é alma do “novo negócio”, mas também o fundamento de novas práticas do mundo da música, que são inerentes à cultura e à expressão humana.

A internet reduziu de uma forma inequívoca o poder de barganha das grandes gravadoras. Assim, se, por um lado, a forma independente e autônoma vem sendo cada vez mais atrativa para aqueles artistas já consagrados e para aqueles que, por diversos motivos, não querem entrar no “esquema” das *majors*, por outro, ver-se-á mais a frente que a internet, longe de ser apenas um problema, vem se tornando cada vez mais o instrumento que dá vazão aos novos modelos de negócio da indústria.

Pode-se dizer, portanto, que o resultado desses recentes desenvolvimentos foi, sem dúvida, uma enorme ampliação quantitativa da produção de música. Não são poucos os autores que afirmam, por exemplo, que “jamais na história da música se produziu tanto e com

⁸⁹ Embora o projeto Creative Commons tenha sido lançado oficialmente em 2001 pelo pesquisador Lawrence Lessig, suas primeiras propostas de licenças foram divulgadas apenas em 16 de dezembro de 2002. Seu objetivo é expandir a quantidade de obras criativas (textos, músicas, imagens, filmes e outros) disponíveis, por meio de suas licenças, que permitem a cópia e o compartilhamento com menos restrições que os licenciamentos tradicionais.

⁹⁰ Aviso frequente em livros, discos e outros tipos de obras, e que indica explicitamente que o titular dos direitos autorais exigirá autorizações para quaisquer usos das obras sobre os quais ele tenha direito. Não por acaso, vários dos logos das licenças Creative Commons incluem a frase “alguns direitos reservados”, indicando que pelo menos alguns dos direitos do titular sobre a obra podem ser exercidos livremente, sem necessidade de sua autorização.

tanta liberdade” (HERSCHMANN, 2010, p. 61). O que essa afirmação diz a respeito da liberdade, porém, deve ser analisado com mais cuidado.

III.1 Ser (in)dependente hoje

Mesmo que a desintermediação dos negócios da indústria fonográfica já seja uma realidade, é possível afirmar que boa parte do que é produzido de forma autônoma (e a criatividade inerente a essa produção) ainda está voltada para o grande capital fonográfico. Para alcançar o seu público, muitos artistas que podem ser considerados independentes do ponto de vista das *majors* são ainda extremamente dependentes dos meios de comunicação e das redes de promoção e difusão, que são dominados pelo grande capital.

Se de um lado aparecem músicos de todos os lugares produzindo uma grande diversidade de músicas, de outro, o peso dos principais canais de promoção é suficientemente grande para impor a boa parte do que é criado hoje uma certa padronização estética. Embora esses músicos passem cada vez mais a produzir suas músicas, seu visual, seus vídeos e até seu marketing por conta própria, não é incomum ver ainda hoje uma grande parte dos artistas ter como objetivo a assinatura de um contrato com uma gravadora ou um empresário.

Pode-se dizer, portanto, que muitos artistas, embora possam ser verdadeiramente criativos, ainda estão fortemente subsumidos à lógica do capital, pois apesar de terem as ferramentas para que haja uma produção e uma distribuição independente das *majors* ou de grandes empresários do setor, eles ainda se guiam pela lógica mercantil.

As diferenças entre artistas *mainstream* e independentes saltaram, portanto, da esfera da distribuição para a da promoção. Mas mesmo no interior da cena independente há uma forte diferenciação entre os artistas que se inserem e os que não se inserem nos meios de comunicação de massa:

A despeito desse crescimento da Internet, é inegável que o rádio e a televisão continuam sendo os meios de comunicação mais difundidos do Brasil, como já indicamos acima. É por conta disso que, apesar de utilizarem a Internet para a distribuição e promoção de sua produção, muitos dos artistas que compõem a nossa amostra ainda acreditam que a diferença substancial entre a cena chamada *mainstream* e a cena que eles denominam “independente” reside no acesso aos meios de comunicação de massa, vinculado ao acesso a verbas razoáveis de publicidade. Podemos, entretanto, constatar no interior da cena independente uma clivagem ancorada principalmente na promoção. (GPOPAI, 2010, p. 66)

Apesar da abundância de novas possibilidades, uma parte do mercado independente acabou por reproduzir a lógica das grandes gravadoras, garantindo a continuidade do sistema

aberto que se consolidou nos anos 1990 no Brasil. Alguns músicos independentes que foram entrevistados pelo GPOPAI não deixam dúvidas sobre isso:

Muito do mercado independente, como cresceu muito, virou um microcosmo do que era o *mainstream*. Com pessoas que trabalham com estéticas já consagradas pelo mercado. Pois sacaram que mesmo num esquema independente é possível transformar a música num produto vendável. Assim como existem pessoas que limitam muito a criatividade em função do mercado... Mesmo sendo independente, ou menor, o cara já pensa na música de um jeito que ao colocar a música ali no Myspace vai funcionar bem. [Entrevista com artista #7, músico “parcialmente” independente, ou seja, que grava seus trabalhos mas depende de uma estrutura externa; tem 5% da sua renda advinda do direito autoral.] (GPOPAI, 2010, p. 67)

O mandamento de certo grupo de independentes é cavar um lugar no mercado principal, e mesmo os festivais independentes não são poupados das críticas a esse tipo de postura.

Aqui no Brasil, o que chamam de cena independente é nada mais do que a reprodução de uma estrutura muito antiga. Hoje, na prática, quase ninguém é independente por que todo mundo quer fazer parte de uma estrutura. Quer é entrar no jogo. Tocar em rádio, fazer turnê... essas coisas. Reproduzindo moldes burgueses defasados. Da mesma forma que nenhum desses festivais que se auto denominam independentes o são de fato. Por que reproduzem esses mesmos padrões. [Entrevista com artista #13, da categoria de artistas que gravam e distribuem eles mesmos o seu trabalho e essa estrutura é praticamente exclusiva da banda.] (GPOPAI, 2010, p. 67)

Com o declínio do poder financeiro das *majors* e o reajustamento dos seus modelos de negócio, a independência torna-se cada vez menos uma opção do artista e mais uma realidade inexorável.

Quando era jovem acreditava que a escolha por uma carreira independente era uma opção, mas com o tempo aprendi que não, pois é o mercado que vai jogando as pessoas para esse lado, ou seja, para a margem. E não tinha mais essa de bater no peito e dizer que era independente. Eu não quero ser independente. Eu gostaria de ir na padaria e escutar a minha música. Assim, o mercado me coloca à margem e eu possuo apenas duas escolhas. Ficar parado reclamando ou me movimentar. [Entrevista com artista #6, da categoria de artistas que gravam a si mesmos, mas distribuem por uma empresa de terceiros ou o contrário, gravam por uma gravadora de terceiros, mas se auto distribuem.] (GPOPAI, 2010, p. 67)

E para muitos músicos, mesmo as novas formas de licenciamento que existem hoje, como as licenças Creative Commons, não são consideradas ferramentas antimercado e sim parte de novas estruturas que possibilitam a livre fruição da música, mas que também trazem algum retorno financeiro ao artista.

Portanto, [ser independente] não é ser antimercado. É discutir o modelo. Questionar o modelo, mas com coragem. Eu, por exemplo, sou totalmente a favor do licenciamento em Creative Commons, mas também a favor de que exista um mercado que remunere bem os artistas e promova os trabalhos. [Entrevista com artista #23, da categoria de artistas que gravam e distribuem eles mesmos o seu trabalho e essa estrutura é praticamente exclusiva da banda.] (GPOPAI, 2010, p. 67)

Ainda assim, hoje em dia é possível achar gente cuja produção passa longe da lógica do capital. São artistas que querem fazer algo diferente, que avaliam que sua liberdade estética deve ter primazia sobre todos os outros fatores.

Eu considero, por exemplo, a cultura tradicional muito mais independente do que as pessoas que reivindicam isso. Pois a música e a cultura, considerando que a música é um estrato da cultura. A cultura que eles produzem está, inclusive, fora do que conhecemos como arte, pois para eles é uma expressão humana. Então ela circula fora desse conceito de arte. Eles não se preocupam com isso e não se consideram artistas. Obviamente eles são criadores e possuem vaidade / orgulho, vontades, desejos, mas projetados em outro lugar que não a música. Além do fato da música ser produzida num cenário de comunhão muito forte suplantando, inclusive, o individual. Então temos outros aspectos que são muito mais independentes da ordem burguesa do que a música independente que reproduz muito padrão. Pois na prática muitos independentes têm como sonho serem artistas grandes. Considerando que hoje você pega os discos de artistas consagrados e percebe-se que eles funcionam numa lógica independente. [Entrevista com artista #13, da categoria de artistas que gravam e distribuem eles mesmos o seu trabalho e essa estrutura é praticamente exclusiva da banda.] (GPOPAI, 2010, pp. 67-8)

Em resumo, fica evidente o quanto as noções de “música independente” e seus derivados — cena independente, artista independente, gravadora independente etc. — são insuficientes enquanto categorias analíticas para compreender o que se passa, hoje, no mundo da música, seja do ponto de vista do mercado, seja do ponto de vista estético.

A noção de “independente” é, portanto, menos um conceito capaz de descrever a diversidade das práticas que caracterizam, hoje, a produção, distribuição e divulgação da música do que um termo, sempre em disputa, que funciona como marcador de oposições simbólicas, cujo significado é profundamente fluído e permanentemente reconstruído, do campo e do mercado de música. (GPOPAI, 2010, p. 69)

III.2 As novas empresas

Apesar dessa nova configuração do mercado ser “menos controlável”, as grandes gravadoras vêm dando alguns sinais de recuperação. Ainda hoje, as grandes gravadoras controlam os principais canais de distribuição dos formatos físicos, cujas vendas representam nada menos que aproximadamente dois terços do faturamento global das principais gravadoras da

indústria fonográfica; de um faturamento que, no entanto, está em forte declínio. As vendas em formato digital, por outro lado, em pouco tempo já se tornaram a “estrela” da indústria (e pelo menos um terço do faturamento global das *majors*).

As recentes mudanças tecnológicas e a concomitante emergência de novas formas de produção e distribuição digitais fizeram com que o foco de atuação da indústria sobre a cadeia produtiva desse mais um salto à frente. Agora, mesmo a esfera da distribuição (em massa) de música já não é mais uma atividade exclusiva das grandes gravadoras fonográficas (embora elas ainda terceirizem e controlem grande parte da distribuição física, e façam parte de extensos monopólios do setor de difusão e distribuição digital).

O quadro a seguir ilustra como o controle absoluto da indústria sobre as etapas da cadeia produtiva da música vem diminuindo ao longo do tempo.

	Integração Vertical	Sistema Aberto	Crescimento das Independentes	Acesso Livre	
CRIAÇÃO					
PRODUÇÃO					
DISTRIBUIÇÃO					
DIVULGAÇÃO					
	Majors integram todas as atividades, da criação até a distribuição. Custos de produção e distribuição são elevados	O mercado se diversifica, novos gêneros passam a fazer sucesso, e as <i>majors</i> criam relacionamentos com independentes	A produção se descentraliza e viabiliza o fortalecimento de nichos de mercado	A distribuição de baixo custo e grande alcance, ameaçando a venda dos suportes físicos	

Quadro 1: Quebra das barreiras na cadeia produtiva da música

Fonte: VIVEIRO; NAKANO, 2008, p. 8

Agora, mais do que nunca, as grandes companhias procuram se manter como o filtro e o funil de boa parte do que é divulgado para o grande público. Em outras palavras, apesar da concorrência que a internet trouxe, ainda há um forte controle das etapas de divulgação e promoção dos artistas.

Nesse sentido, pode-se dizer que as *majors* e outras grandes gravadoras que fazem parte da indústria fonográfica, como as chamadas *middles*, deram um salto qualitativo no gerenciamento dos seus negócios. Ao reconhecer suas fraquezas diante do novo cenário e ao procurar

redirecionar seus investimentos, as gravadoras vêm procurando desenvolver atividades que busquem, por um lado, minimizar os riscos inerentes ao negócio, e por outro, maximizar todo o seu potencial como empresas pós-grande industriais. Ver-se-á que o *star system* e a propriedade intelectual desempenham, ao lado da evolução da internet, importantes papéis nesse redirecionamento.⁹¹

Vale salientar que muito do que só agora começa a ser consolidado já havia sido antevisto pela pesquisadora Márcia Tosta Dias. Segundo a autora,

o que se observa nesse final de século [anos 1990] é a definitiva fragmentação do processo produtivo da grande indústria fonográfica no qual serão terceirizadas, principalmente, as etapas de gravação, fabricação e distribuição física do produto, ficando nas mãos das transnacionais o trabalho com artistas e repertórios, marketing e difusão. As grandes empresas transformam-se em escritórios de gerenciamento de produtos e elaboração de estratégias de mercado. (DIAS, 2005, p. 21)

Assim, antes produtoras e distribuidoras de mercadorias, as grandes gravadoras e mesmo algumas gravadoras independentes vêm se tornando cada vez mais os “grandes filtros” das músicas (e das imagens) que chegam aos nossos ouvidos.⁹²

Hoje, as atividades de gravação estão sendo terceirizadas, e as principais atividades “produtivas”⁹³ das grandes gravadoras estão se concentrando cada vez mais na contratação de artistas e na divulgação das suas músicas, atividades que são levadas a cabo, respectivamente, pelos departamentos de Artistas e Repertório (A&R) e de Marketing.

III.2.1 Artistas e Repertório (A&R)

O principal papel do departamento de A&R é procurar “sangue novo” para a indústria. Formado pelo pessoal que trabalha mais diretamente com os artistas, entre as suas atividades estão buscar e assinar contratos com novos artistas, desenvolver seu potencial comercial e produzir os artigos que saem ao mercado. Em resumo, esse departamento funciona como um verdadeiro filtro de artistas para o grande mercado.

⁹¹ A perda do controle de uma etapa da cadeia produtiva nunca foi necessariamente um problema. A indústria já havia demonstrado isso quando, reagindo à perda do controle da produção — por conta da entrada das gravadoras independentes no mercado, durante a consolidação do sistema aberto —, tomou para si o controle da distribuição.

⁹² Essa mudança se verifica também na forma como as *majors* descrevem a si mesmas. Antes “grandes gravadoras”, agora se autodenominam “empresas de música” (IFPI 2010, p. 5).

⁹³ Segundo a Economia Política Clássica, atividades produtivas são as que acrescentam valor à mercadoria. De acordo com esse critério, as atividades de marketing, por exemplo, são necessárias, mas não são produtivas do ponto de vista do capital pois são atividades de circulação — ou seja, são trabalhos que apenas garantem que a mercadoria se metamorfoseie em dinheiro (M – D).

Apesar das diversas atividades que realiza, boa parte do orçamento desse departamento geralmente é destinada a adiantamentos para os artistas, que são a contrapartida dos contratos de exploração das suas músicas, das suas imagens etc. É esta relação jurídica que, em última instância, garante ao capital a apropriação do poder criativo do trabalhador.

Outra função — menos evidente, mas bastante conhecida no meio musical — desse departamento é retirar do mercado artistas que podem concorrer com os seus sucessos mais garantidos. É o que relatou ao GPOPAI (2009), por exemplo, um membro de uma banda que já circulou no meio das *majors* e agora se identifica como independente:

[Sobre a diferença entre *majors* e independentes]. É 100% diferente. A gravadora faz tudo, tem tudo programado, agendado. As grandes gravadoras são vilãs por tirarem muita gente do mercado depois de contratarem, deixando o artista na geladeira, e isso acontece com 90% dos contratados. As gravadoras acenam com uma grana alta, tiram o artista da concorrência e, por fim, o tiram do mercado. Fato que não acontece com um selo independente, que é parceiro dos seus contratados e os permite fazer as coisas como quiserem, não tendo de seguir as regras de ninguém.⁹⁴

Assim, ao assinar com uma *major*, o artista enfrenta o chamado “risco de engavetamento”. Como o mercado é muito incerto, as gravadoras geralmente contratam uma certa gama de artistas com potencial mercantil, montando assim um portfólio. Se algum artista “estoura”, ou seja, alcança uma boa vendagem, a gravadora ou empresário tende a investir nele todos os seus recursos disponíveis no momento, a fim de recuperar seu investimento e maximizar o seu retorno financeiro; os outros contratados ficam na “geladeira”. Ainda assim, com frequência o artista independente enxerga nos contatos das *majors* o passaporte para a grande mídia, e logo para a propagação de sua obra. Assinar com uma *major*, nesse caso, geralmente é uma aposta de quem acredita que vai conseguir atingir um grande público num curto período de tempo.

Além dessas funções mais típicas, pode-se dizer que o departamento de A&R realiza um tipo de trabalho que é produtivo (embora desmedido) do ponto de vista do capital, qual seja, a atividade de lapidar comercialmente os artistas. Apesar dessa atividade não ser nova, ela vem se tornando cada vez mais essencial. Hoje, as *majors* dedicam, a quase todos os seus artistas, o mesmo tipo de cuidado que as empresas de material esportivo, por exemplo, dedicam a suas marcas. Esse processo envolve trabalho intelectual e o produto final é único, seja ele uma música, um show, um “visual” ou uma “atitude”; cada vez mais é possível transformar o artista numa marca. Essa atividade, inclusive, vem se tornando gradativamente um serviço

⁹⁴ GPOPAI (2009, entrevistas não publicadas).

que as gravadoras e produtoras oferecem ao artista, o que inverte os polos e, por conseguinte, a lógica do fluxo do capital.

As novas tecnologias permitem à indústria uma grande economia com esse tipo de trabalho, considerando que muitas vezes a imagem do artista pode chegar já quase pronta para ser explorada pela grande indústria fonográfica. Plataformas como o YouTube e o MySpace, por exemplo, já são reconhecidas pelas grandes gravadoras como um meio bastante econômico para prospectar novos talentos e para obter informação valiosa para minimizar o risco das apostas de investimento (que são gastos com adiantamentos, contrapartida das assinaturas de contratos).

A Internet não é uma boa ferramenta para descobrir artistas aleatoriamente. Ela é boa para cortar boa parte do trabalho braçal. Você pode ouvir um burburinho sobre um artista e conferir seu sítio ou sua página no MySpace antes de você fazer uma viagem para vê-lo ou assegurar que ele bem vale uma viagem. (IFPI, 2010a, p. 12)

Um fenômeno novo que vem aparecendo são as contratações, pelas grandes gravadoras, de artistas que fazem sucesso na internet, como por exemplo o cantor *teen* Justin Bieber, ou o novo ícone adolescente do rock nacional, a cantora e compositora Mallu Magalhães. Embora alguns contratos possuam valores altíssimos (por conta da concorrência), são aqueles que a indústria considera “certeiros”, com menos risco.

Outra fonte de talentos que vem sendo extremamente explorada pelos departamentos de A&R são os chamados *reality shows* de talentos musicais — tais como o programa *Ídolos* (da TV Record, e antes pertencente à rede SBT), versão brasileira do formato britânico *Idol* —, que são uma espécie de associação entre programas de TV e processos seletivos de gravadoras. A inovação está no fato de que, antes de lançarem um novo nome no mercado, esses programas já garantem o seu público consumidor (a princípio sem custos), pois o artista “ganhador” (que será transformado justamente num “Ídolo”) é eleito pelo próprio público através de votações na internet. Eles são também fontes de receita de toda a espécie, a maioria delas advindas da esfera da publicidade, aspecto que será mais detalhado na seção seguinte.⁹⁵

Com essa ajuda da internet como fonte de informação sobre demanda e artistas potenciais, embora o número absoluto de contratos estabelecidos com artistas pelas *majors* venha diminuindo por conta da crise que elas atravessam (FRITH, 2006, p. 75), é crescente, ao mesmo tempo, a renovação dos artistas contratados. Segundo as estatísticas da IFPI (2010a,

⁹⁵ Outro exemplo concreto no mercado nacional foi o concurso Hit Zero. Parceria da gravadora Universal com o portal Terra e a empresa Coca-Cola, voltada a revelar novas bandas, o concurso chegou a reunir mais de mil conjuntos. Ao final foram selecionadas dez, que, por sua vez, foram para a votação na internet. As três mais votadas foram a uma final, em que jurados elegeram a banda Fuja Lurdes como a vencedora (TERRA, 2009).

p. 6), nas listas das grandes gravadoras, “um em cada 4 artistas foram contratados nos últimos 12 meses”.

Por conta da internet, a indústria vem melhorando suas estimativas de sucesso. Embora tradicionalmente o fracasso seja a norma desse negócio, agora a indústria fonográfica chega a alcançar taxas de sucesso que variam entre 10% a 20% (IFPI, 2010a, p.7). Assim, a indústria procura se renovar cada vez mais, assinar os sucessos e diminuir a possibilidade de fracassos; minimiza seus riscos, e aumenta o retorno dos investimentos.

De um lado, esse fato vem mostrando que o que importa é o sucesso imediato, e assim o conteúdo e o artista vão se tornando cada vez mais supérfluos. De outro, por conta do novo poder de barganha dos artistas que já consolidaram um público próprio, muitos já podem pisar para fora do controle da *majors* a qualquer momento.

Por conta disso, os novos contratos são cada vez mais curtos. Se nas décadas anteriores os contratos chegavam a durar dez anos ou mais, hoje duram em média cinco anos (IFPI, 2010a, p. 19). Se de certa forma isso é um fator positivo para o artista, pois diminui seu tempo de “exclusividade”, esse dado pode ser encarado como o reflexo de uma indústria que renova cada vez mais rápido suas fontes de ganhos, e que não tem interesse em administrar “passivos indesejáveis”.

A explosão de criatividade, o acesso ilimitado a toda música, ao tornarem a demanda por música mais fluída, tornam, em consequência, a oferta cada vez mais rapidamente obsoleta. Os músicos que não se consagram e se tornam sucessos, tornam-se tão obsoletos quanto mais um modelo de iPod de plástico. A lógica da obsolescência programada⁹⁶ se insere também nessa indústria.

São várias as razões pelas quais as companhias discográficas decidem converter um artista contratado num fracasso. A medida que cresce o negócio da venda de música aos meios [de comunicação], as demandas, tão sujeitas à mudança desses meios, por sua vez, provocam mudanças nas avaliações que as gravadoras fazem de seus artistas, e tudo aquilo que se imbrica com a busca e a definição de estratégias de âmbito global [...] há indícios para pensar que ultimamente as estruturas financeiras das grandes companhias corporativas com a Universal estão se focando na obtenção de maiores receitas a mais curto prazo [...] (FRITH, 2006, p. 80)

⁹⁶ “Obsolescência programada é o nome dado à vida curta de um bem ou produto projetado de forma que sua durabilidade ou funcionamento se dê apenas por um período reduzido. A obsolescência programada faz parte de um fenômeno industrial e mercadológico surgido nos países capitalistas nas décadas de 1930 e 1940 conhecido como “descartelização”. Faz parte de uma estratégia de mercado que visa garantir um consumo constante através da insatisfação, de forma que os produtos que satisfazem as necessidades daqueles que os compram parem de funcionar, tendo que ser obrigatoriamente substituídos de tempos em tempos por mais modernos”. (WIKIPÉDIA, “Obsolescência programada”).

Embora a gravadora sempre queira moldar a música comercialmente, muitos dos novos contratos estabelecidos pelas *majors* vem proporcionando cada vez mais liberdade estética aos artistas, (IFPI, 2010a, p. 14). Assim, economiza-se nas atividades do setor de A&R, ao mesmo tempo em que se dá mais fluidez à criatividade do “empregado” — que num segundo momento, porém, será apropriada de forma mais segura. Essa mudança é acompanhada pela alteração da própria linguagem da indústria. Mais do que um contratado, o músico, o compositor, o artista é, hoje, cada vez mais, tratado como um “parceiro”, um “colaborador”, um “empresário de si mesmo”.

Como já havia acontecido no final dos anos 1970 no Brasil, hoje a mão de obra buscada pela indústria deve ser cada vez mais profissional; “as companhias de música não estão apenas olhando para os artistas com talento bruto, mas para pessoas que tenham uma visão de como elas querem que suas carreiras progridam” (IFPI, 2010a, p. 13).

Agora, mais do que nunca, os artistas devem se portar como empresários de si mesmos, com visão de futuro, desenvolvendo suas imagens como marcas. A mesma indústria que agora se diz cooperativa, nunca foi, porém, tão autoritária. O ápice dessa nova forma de subsunção (que pode ser dita intelectual) são os chamados contratos 360 graus, em que, a indústria tem muito mais controle sobre a — e receitas advindas da — exploração da imagem, da carreira e até dos shows ao vivo dos artistas; em troca, supostamente, de mais investimentos nesses setores.

Amplios acordos em torno dos direitos dos artistas tomam formas diferentes. Um exemplo é o acordo entre o cantor pop francês Christophe Mae e a Warner Music no qual ambos dividiram as receitas advindas da venda de 1,5 milhões de álbuns, 750 mil ingressos de shows e uma ampla gama de produtos de merchandising. (IFPI, 2010a, p. 19)

Apesar de todas essas incertezas do cenário atual, e dada as possibilidades abertas pela era digital, a pergunta que fica é por que os artistas ainda procuram as grandes gravadoras. Além das grandes gravadoras serem as portadoras da rede de relacionamentos que permitem aos artistas — principalmente os mais novos e ainda não consagrados — acessar a grande mídia, a resposta deve ser complementada com algo a mais, que deve ser buscado na esfera da ideologia. Essa questão será tratada ao final deste capítulo.

III.2.2 O Marketing

Continuar investindo em novos talentos continua a ser, no entanto, um negócio muito arriscado, pois apenas uma minoria dos artistas desenvolvidos será comercialmente bem sucedida nesse mercado competitivo.

Assim, além de manter o investimento chave no setor de A&R, a indústria vem investindo cada vez mais no marketing dos artistas com os quais assina, “jogando um importante papel em levar os artistas ao seu público, seja um nicho, uma base nacional de fãs ou um vasto público internacional” (IFPI, 2010a, p. 6).

A venda de discos tem se revelado, cada vez mais, um ato de persuasão. Assim que se convence o público de que certa música (cuja propriedade intelectual é da gravadora) é a da moda, a sua mercadoria entra na rede do consumo das massas.

As atividades de marketing são basicamente atividades que procuram vender o produto acabado (desenvolvido ou apenas apropriado pelo setor de A&R). Atividade necessária do ponto de vista do capital, desde os tempos da crítica à indústria cultural realizada por Adorno e Horkheimer se sabe que o controle dessa atividade é cada vez mais fundamental para garantir que, no salto mortal da mercadoria cultural, o capital não acabe por se “esborrachar no chão”.

Hoje, as músicas, os artistas, as imagens, ou seja, as marcas da indústria da música são cada vez mais criadas não para satisfazer o consumidor final, e sim para satisfazer os meios de comunicação. “Na construção de comunidades de consumidores [...], as companhias discográficas dependem de meios de comunicação que não controlam.” (FRITH, 2006, p. 69). Assim, basicamente, são as estratégias de divulgação, promoção e circulação na redes de comunicação — em rotas frequentemente já estabelecidas pelas grandes gravadoras com os DJs, VJs, rádios, programas de TV, produtoras de filmes, envolvendo o conhecido jabá — que irão garantir que o capital investido seja remunerado.

Apesar de depender da criatividade do trabalhador, o marketing vem se tornando assim cada vez mais uma atividade padronizada, pois atualmente se sabe mais ou menos quanto custa um programa ou uma estratégia de marketing “bem sucedida” (ainda que esse sucesso seja breve).

estima-se que custa mais de um milhão de libras para que um artista pop e mais de 700 mil libras para que um artista de rock alcancem o sucesso apenas no mercado do Reino Unido [...] “Com artistas pop você gasta mais dinheiro em vídeos e efeitos visuais. Com artistas de rock gasta-se mais para os apoios à turnês ao vivo e para lançar algumas versões especiais e limitadas de suas músicas.” (IFPI, 2010a, p. 25)

São diversas as ferramentas do marketing, e entre as mais importantes delas estão os videocliques. Antes opcionais, os vídeos se tornaram uma ferramenta essencial para o lançamento de um artista ou de um novo disco.

os vídeos são uma ferramenta essencial para alcançar os fãs de música através de serviços como o YouTube e sítios de redes sociais, bem como canais de TV especializados. Um série de filmagem profissional de três vídeos para promover um álbum pode custar em torno de US\$ 190.000,00. (IFPI, 2010a, p. 25)

A internet, antes vilã, agora joga um papel fundamental nas estratégias de venda. Segundo Christopher Gersten, diretor de Marketing Estratégico da *Universal Music* da Alemanha, a tecnologia digital vem sendo utilizada para desenvolver relacionamentos entre os artistas e os fãs.

“Nós oferecemos uma linha direta para os fãs dos artistas como Tokio Hotel, Rammstein e Rosenstolz. Nós mostramos a eles o que acontece no estúdio e no *backstage*. Tais canais são uma parte integral da campanha de marketing de todos os nossos artistas.” (IFPI, 2010a, p. 25)

Outra estratégia de marketing que chama a atenção por explicitar a nova natureza dos produtos que se vendem é a oferta de conteúdos grátis para atrair fãs. “A amostra grátis já é uma prática generalizada. Você grava mais músicas, dá algumas de graça, mas não libera o álbum todo.” (IFPI, 2010a, p. 26).

Em resumo, o investimento realizado pelas empresas de música variam muito de um artista para outro. Eis uma estimativa dos custos de se colocar um artista pop nos principais mercados.

Adiantamento:	de US\$ 200.000,00 a US\$ 1.500.000,00
Gravação:	de US\$ 200.000,00 a US\$ 400.000,00
Três Vídeos:	de US\$ 200.000,00 a US\$ 450.000,00
Apoio de turnê:	US\$ 100.000,00
Promoção e Marketing:	de US\$ 300.000,00 a US\$ 2.300.000,00
Totais dos custos:	de US\$ 1.000.000,00 a US\$ 4.650.000,00

Quadro 2: O investimento da indústria fonográfica em números

Fonte: IFPI (2010a, p. 12) (elaboração própria)

IV Da pós-grande indústria à forma financeira de apropriação

Até bem pouco tempo atrás, a indústria da música — cujos principais atores capitalistas são as editoras e as gravadoras — limitava-se às atividades de produção e comercialização dos fonogramas e de arrecadação dos direitos autorais. Como “ ‘[...] o negócio é vender música e não plástico’ ” (SCHMIDT *apud* DIAS, 2000, p. 178), a indústria, apesar do grosso do faturamento ainda ser baseado na venda dos formatos físicos,⁹⁷ tenta acompanhar as mudanças nas formas de produção, inserindo-se em setores que antes não atuava e desenvolvendo e investindo em novos modelos de negócio.

Há, assim, uma série de atividades comerciais que contribuem para a remuneração do capital da indústria, dentre as quais é possível destacar: 1) a entrada dessas empresas no ramo de shows; 2) o investimento em novos modelos de negócio através da internet, envolvendo novas maneiras de comercialização de fonogramas (financiados por publicidade, por assinatura paga pelos consumidores, ou mesmo a venda direta dos fonogramas); 3) novas formas de comercialização de fonogramas em celulares, como conteúdo embarcado,⁹⁸ *downloads* e oferecimento de serviços de *streaming*⁹⁹ mediante pagamento de mensalidades; 4) a exploração

⁹⁷ Principalmente CDs e DVDs, apesar de recentemente os discos de vinil terem voltado ao mercado.

⁹⁸ Quando um celular, por exemplo, é vendido com arquivos de músicas já incluídos em sua memória; as músicas são “legais”, no sentido que o direito a seu uso já está incluído no preço do aparelho.

⁹⁹ O *streaming* é uma técnica de reprodução de arquivos multimídia por meio de rede, caracterizada pelo fato de que o arquivo do conteúdo não permanece no dispositivo do usuário após a reprodução; isto é, caso ele deseje reproduzi-lo outras vezes, terá que “baixar” o conteúdo novamente do servidor. Isso permite ao servidor, por exemplo, limitar a quantidade de vezes e os períodos em que o conteúdo pode ser reproduzido.

da imagem de artistas, por meio de contratos de publicidade, venda de camisetas e outros produtos; 5) e o fornecimento de serviços (de marketing, promoção, produção musical etc.), para os artistas.

Como fora mencionado anteriormente, ao mesmo tempo em que a indústria começava a reprimir os usuários de internet que baixavam músicas, ela procurou desenvolver diversos mecanismos para vender cópias de arquivos de música de forma a tentar reverter as atividades de troca “ilegal” via *peer-to-peer*, por exemplo, por trocas “legais”, mercantis. Muito das atividades desenvolvidas ou reconhecidas pela indústria, no entanto, tiveram sua origem fora do ecossistema que permeia a cadeia produtiva das *majors*, pois eram atividades já disseminadas pelos usuários da rede.

IV.1 Vendas de música em formatos digitais no varejo

A primeira forma de comercialização dos fonogramas em formato digital realizada pelas *majors* foi a comercialização no varejo de arquivos de música digital através da internet. Como qualquer processo de aprendizado demanda tempo, essa atividade surgiu como uma simples transposição para a rede da forma clássica de distribuição e venda dos formatos físicos.

Atualmente, essas atividades abrangem a venda dos chamados *ringtones* por empresas de telecomunicações, o oferecimento de músicas embarcadas por empresas produtoras de aparelhos celulares e as vendas de arquivos de música digital (MP3) por lojas virtuais.

Em relação às vendas para celulares, o Brasil é hoje um dos maiores mercados do mundo. Por conta disso, o país apareceu com destaque no relatório da IFPI de 2009 (IFPI, 2009b, p. 17). Com um mercado de mais de 30 milhões de assinantes de serviços de celular à época (só considerando a assinatura de pessoas físicas), as *majors* brasileiras inovaram ao vender músicas embarcadas, ou seja, que já vinham junto com a compra do celular.

Entre os diversos modos de se realizar esse tipo de venda (a da música embarcada), o que mais chamou atenção foram os lançamentos de álbuns através desse formato; foi o caso, por exemplo, da banda NX Zero, contratada pela gravadora Universal, que ajudou a vender mais de um milhão de celulares da empresa Motorola.¹⁰⁰ A gravadora Sony Music Entertainment e a Sony-Ericsson, empresas do mesmo conglomerado, chegaram a um acordo similar com a banda brasileira Jota Quest. Na primeira onda da campanha, ao final de 2007, cerca de

¹⁰⁰ “A coordenação entre a promoção tradicional via rádio e o pré-lançamento digital levou à venda de um milhão de celulares que continham músicas do NX Zero.” (IFPI, 2009a, p. 17).

800 mil telefones celulares foram vendidos contendo o álbum *Até Onde Vai*, algumas faixas de vídeo, cenas de bastidores e papéis de parede (digitais — para os celulares) da banda.¹⁰¹

Além das vendas de *ringtones* e de conteúdo embarcado, um dos negócios virtuais mais “antigos” da indústria surgiu com o lançamento da loja iTunes pela empresa Apple. A iTunes foi a pioneira e é a atual líder desse segmento no mercado fonográfico, que consiste na venda “à la carte”, como eles mesmos dizem, de arquivos de música, vídeos de shows, episódios de TV e filmes. O grande sucesso da loja geralmente é atribuído ao fato de ela ter sido o primeiro caso em que uma mesma empresa — a Apple — detinha tanto aparelhos reprodutores de música digital com ampla penetração no mercado, os iPods, como uma loja de música *on-line* associada a eles.

Os arquivos inicialmente eram vendidos com travas tecnológicas, os DRM,¹⁰² e eram restritos para o uso em iPods, mas a iTunes mudou sua política e hoje disponibiliza mais de 8 milhões de faixas musicais sem travas, para serem utilizadas em qualquer dispositivo. Atualmente, a loja possui três faixas de preços para os downloads de música: US\$ 0,69, US\$ 0,99 e US\$ 1,29 por faixa (iTUNES). Em 2008, a iTunes faturou mais de US\$ 1,4 bilhões de dólares só em *downloads*. (IFPI, 2011b, p. 10). Pelo seu peso na indústria da música, hoje diversas gravadoras trabalham muito próximas à loja lançando, inclusive, álbuns inteiros exclusivamente através dela.

Outra empresa importante que vem crescendo neste setor é a Amazon, uma das maiores varejistas *on-line* do mundo, que em 2007 lançou seu serviço de *downloads* de MP3 DRM-free (sem travas tecnológicas), chamado “Amazon MP3”. O serviço oferece mais de seis milhões de músicas provenientes de todos os selos de grandes gravadoras, e oferece milhares de músicas de gravadoras independentes. Segundo a IFPI:

As lojas *on-line* estão tendo um impacto particular no consumo de música nos EUA. A Beggars Banquet, que é a gravadora independente líder daquele país, registra que, nos EUA, durante a primeira semana de seus lançamentos, frequentemente vende mais de 50% das cópias através de plataformas digitais. O álbum *Ear Park*, da banda de *indie rock* estadunidense Department of

¹⁰¹ Muitos outros celulares foram vendidos com o novo álbum da banda, *La Plata*; o pacote incluía cenas de bastidores e uma música exclusiva para *download*. No total, foram vendidos mais de um milhão de telefones contendo música do Jota Quest.

¹⁰² Para mais sobre DRM, ver nota 70 na p. 114. Um caso no Brasil em que se aplica DRM sobre arquivos de música é o site Sonora, que explica o funcionamento do sistema da seguinte maneira: “As músicas baixadas em seu aparelho para ouvir sem estar conectado somente ficarão disponíveis enquanto você permanecer como assinante do serviço. Você somente poderá fazer *download* temporário das músicas em MP3/MP4 players e celulares que possuem a tecnologia de proteção de direitos autorais (DRM) V10 da Microsoft. O acesso aos arquivos digitais somente será possível através do programa Windows Media Player versão 11 ou superior. Para manter as músicas ativas, você deve conectar pelo menos uma vez por mês o seu aparelho no site do Sonora e validar as licenças.” (SONORA).

Eagles, vendeu na primeira semana 66% das suas cópias através de canais digitais, um recorde para o selo. (IFPI, 2009b, p. 10)

Apesar da comercialização de música em formato digital no varejo para *download* ter representado a primeira forma do mercado das vendas digitais, esse modelo não é o preferido da indústria, já que a entrega definitiva desses arquivos em formato digital teria o potencial de, no médio prazo, corroer todo o capital da indústria, uma vez que poderia afetar negativamente as vendas futuras.

O arquivo de música no formato digital, algo muito próximo ao que se chamou no capítulo 2 de capital-conhecimento, não pode ser entregue, em definitivo, sem alterar a posição de monopólio das empresas (e, em segundo plano, dos artistas) detentoras dos direitos autorais.

As próprias gravadoras reconhecem que esse tipo de negócio é potencialmente problemático para elas, como é possível ler no trecho da entrevista do GPOPAI com o presidente nacional de uma grande gravadora:

GPOPAI — Vocês apostam, claro, na música digital, mas qual é a centralidade? Digamos, onde vocês mais apostam? É na internet, é no mobile [celular]?

GRANDE GRAVADORA — Até dois anos atrás, estava muito mais no mobile [celular] do que na Internet. Hoje, alguns modelos da Internet já começam a se mostrar mais interessantes. E a venda do mobile [celular], perde centralidade. Acho que isso ocorre até por causa da pirataria e também — e aí carece de pesquisa então é tudo na base do “acho” — por conta do advento de telefones que facilitam a troca de música, com cabo e *bluetooth*... Entendeu? Porque assim, sem nenhuma discriminação, eu já vi por-teiro trocando música por *bluetooth*. Você vê criança de nove anos trocando música por *bluetooth*. Então com essa coisa, a internet começa a achar uns modelos já bem interessantes.¹⁰³

Como foi dito, portanto, o modelo de negócio desse tipo não é de fato muito interessante para o capital. Assim, ao longo do tempo, a indústria teve que mudar de modelo, investindo em alternativas mais adequadas à forma de apropriação pós-grande industrial.

IV.2 O modelo baseado no acesso

A própria indústria vem admitindo que o negócio da música está passando de um modelo baseado nas vendas definitivas dos arquivos no varejo, para um modelo baseado no acesso “monetizado” à música.

A introdução de serviços de “acesso” é o desenvolvimento recente mais importante do negócio da música. Os serviços diferem em detalhes, mas todos eles operam segundo o mesmo princípio de oferecer aos consumidores

¹⁰³ GPOPAI (2009, entrevistas não publicadas).

acesso à música, quer em conjunto com outros serviços ou como uma opção de assinatura adicional. (IFPI, 2009b, p. 8)

O que se observa é um circuito de remuneração do capital com características muito próximas daquelas derivadas de atividades típicas de uma empresa pós-grande industrial. Agora a empresa possuidora do arquivo de música não pretende mais vendê-lo como mercadoria e sim alugá-lo, mantendo para si a propriedade do valor-capital objetivado no arquivo de música. O relato do presidente de uma grande gravadora brasileira não poderia ser mais claro.

GPOPAI — [Você] acredita na propriedade intelectual?

GRANDE GRAVADORA — Propriedade intelectual tem valor assim como um carro. São pessoas que vão produzir aquilo ali. [...] o roubo de um Mercedes é igual ao roubo de uma música. A propriedade [intelectual] deveria ser percebida como a propriedade física. Na verdade, não há nada de imaterial na propriedade intelectual. Foi uma pessoa que perdeu o tempo dela, que passou fome, que ralou naquele “troço”, que passou um perrengue “do cacete” porque acredita num negócio que as pessoas tem prazer de ouvir. [...] A legislação tem que existir. E a propriedade intelectual tem que existir. De uma maneira criativa. De maneiras criativas. Não tô sendo obsoleto achando que tem que cobrar faixa à faixa. Vamos cobrar pelo serviço, número de usos, propaganda inserida. Alguém vai pagar a conta. Talvez não seja o consumidor. Mas que alguém tem que pagar a conta, isso sem dúvida.¹⁰⁴

O que foi observado de ponto de vista mais abstrato no segundo capítulo desta tese, vale agora para o caso mais concreto e particular da indústria fonográfica. Teoricamente, de acordo com esse novo modelo, todos os consumidores poderão dispor do valor de uso da música, mantendo uma cópia com trava tecnológica ou apenas acessando a música remotamente, desde que paguem para tanto. Terão de remunerar, em conjunto, a depreciação dos investimentos na produção, marketing, distribuição e divulgação da música (forma concreta do conhecimento-capital que foi produzido ou cuja propriedade foi adquirida pela gravadora), ou seja, o retorno do principal, assim como um montante de juros que remunere adequadamente esse capital investido.

Cada consumidor, seja ele uma empresa ou um indivíduo, será responsabilizado por contribuir com uma quota cuja soma ($\sum d'$) represente, ao final da “vida útil” da música (ou seja, até ela sair de moda ou cair no esquecimento sociocultural), o retorno do capital adiantado e do mais-capital. O ciclo do capital, como no caso mais abstrato desenvolvido no capítulo dois, pode ser novamente representado por:

$$D - M \dots P \dots \sum k' - \sum d' = D'$$

¹⁰⁴ GPOPAI (2009, entrevistas não publicadas).

Não é uma forma exatamente igual à forma do capital portador de juros, pois ainda aqui pode haver produção de valor (ainda que desmedido), no início, pela empresa, mas o resultado do seu trabalho não é vendido, é alugado, como o capital portador de juros; por conta disso, como afirmou-se anteriormente nesta tese (à p. 55),

esse tipo de produção capitalista só consegue ter êxito, portanto, se a empresa, o Estado e outros pilares do sistema garantirem por diversos meios (entre eles a coerção e a força) que os consumidores paguem pelo acesso de algo que pode ser adquirido à um custo nulo.

Diversos são os exemplos concretos que explicitam essa nova forma de remunerar o capital. Entre os mais bem sucedidos, está o serviço de assinatura digital Sonora, do portal de internet Terra.

Segundo o próprio Terra, o Sonora é um amplo repositório de música digital (segundo eles, o maior da América Latina) contendo milhões de músicas em seu acervo, “100% legalizadas”. O serviço custa para o consumidor de R\$ 9,90 a R\$ 59,90 por mês e dá acesso a um número mensal limitado de *downloads* “definitivos” (ou seja, sem DRM) de arquivos MP3 (de 10 a 250), reprodução de música *on-line* (o chamado *streaming*) ilimitada, e a um número ilimitado de *downloads* de arquivos de MP3 com travas tecnológicas (SONORA).

A distribuição das receitas advindas da massa de assinaturas para os diversos atores da cadeia que produziu ou é proprietária (intelectual) da música (a gravadora, o artista, o editor, o compositor, etc.) geralmente é proporcional ao número de *downloads* que o arquivo de música recebeu em relação ao total de downloads, e em geral os dados sobre as vendas são disponibilizados publicamente.¹⁰⁵

Outro modelo de assinatura que vem se tornando muito difundido é o chamado “*all you can eat*”.¹⁰⁶ Geralmente ele toma a forma de um serviço, disponibilizado por empresas de telefonia celular ou provedores de acesso à internet mediante o pagamento de um valor extra quando da compra de um aparelho celular, que permite ao usuário acesso ilimitado a um acervo de música para *download* através do celular.

Uma das empresas pioneiras desse modelo foi a empresa de telecomunicações Nokia, que lançou o serviço chamado *Comes with Music*. Um fracasso nos países centrais, o serviço ainda gera importantes receitas para a indústria fonográfica, principalmente porque ainda vem dando certo em países emergentes como o Brasil, China e Índia (IFPI, 2011b, p. 10) — ou

¹⁰⁵ Essa relação, aliás, só funciona a contento para todos atores se ela for o mais transparente possível. Isso representa um ganho para o artista em relação ao modelo antigo de vendas físicas, cujo problema da numeração dos discos já foi abordado no capítulo anterior.

¹⁰⁶ É interessante notar que as metáforas “*à la carte*” e “*all you can eat*” equiparam a música com a comida; o que parece confirmar que a cultura, para a indústria, é uma mercadoria como outra qualquer.

seja, países em que o celular é frequentemente um dos principais (ou até o único) meio de acesso à internet. Rebatizado em 2010 como OVI Music, esse serviço permite ao comprador de um celular da marca Nokia o acesso ilimitado, pelo período de um ano, a uma gigantesca base de arquivos de MP3 (sem DRM, ou seja, o consumidor tem a sua posse definitiva). Quando o período de acesso expira, pode-se pagar uma taxa para renovar a assinatura. A remuneração aos criadores e intermediários, nesse caso, é proporcional, assim como no caso anterior, ao número de músicas baixadas pelos consumidores em relação ao total.

IV.3 Licenciamento

Além dos serviços mais específicos que tem como base o acesso, outros fluxos de receita estão sendo obtidos pelas gravadoras de forma mais indireta, através do licenciamento de músicas que são veiculadas nas redes sociais — como no MySpace — ou em sites de *streaming* de vídeo ou música — como no mais famoso deles, o YouTube, líder mundial no setor de *streaming* de vídeos. A remuneração pode se dar tanto por taxas de licenciamento como por uma participação percentual nas receitas destes sites relacionadas à publicidade.

O MySpace, por exemplo, criou o site MySpace Music, em parceria com as grandes gravadoras, que oferece aos usuários milhares de *streams* de áudio e vídeo musicais, podendo ser músicas completas ou amostras delas. Os usuários podem fazer listas de música e postar por volta de dez músicas em seus próprios perfis para outros usuários ouvirem. Segundo a indústria, “uma importante característica do serviço é o botão ‘comprar’, que dirige os usuários ao site da Amazon MP3 para a aquisição de músicas sem DRM, e para o site do Jamster para a aquisição de *ringtones*” (IFPI, 2009b, p. 11).

Os serviços patrocinados por propaganda, conhecidos como *ad-supported* (ou seja, *advertisement supported*), são uma outra forma de negócio que vem crescendo muito nos últimos anos (não só no setor da música, mas em todos os setores de serviços digitais ligados à internet; o exemplo mais importante de empresa baseada nesse tipo de serviço é, sem dúvida, o Google). Segundo a indústria da música, é uma forma de trazer usuários “não-pagadores” habituais para o âmbito dos serviços musicais “legítimos”. Alguns exemplos de serviços *ad-supported* são o já citado Sonora, do portal latino-americano Terra (que além de ser um serviço de assinatura também disponibiliza *streaming* de músicas gratuito, mas com propagandas); o bem sucedido We7, baseado no Reino Unido; o americano Imeem, e os mais famosos, ambos europeus, o Deezer e o Spotify.

O We7 [...], lançado em novembro de 2008 oferece uma combinação de downloads pagos através de propaganda e *streaming* de música. Possui um

catálogo de cerca de 4 milhões de faixas. Deezer é um serviço com base em território francês com mais de 3 milhões de usuários e um catálogo de 3,7 milhões de faixas musicais (arquivos de música). O Spotify, lançado em outubro de 2008, oferece ao usuário músicas em *streaming* que são pagas através da publicidade no site. (IFPI, 2009b, p. 11)

Por conta desses novos modelos, pode-se dizer que o negócio da música translada de um mercado cujos consumidores finais eram principalmente “pessoas físicas”, para um modelo cujo mercado interempresas ganha cada vez mais importância. Assim, a indústria vem se tornando “mais capitalista”. Segundo o presidente de uma grande gravadora brasileira, além de propagandas nos próprios sites que servem como portais de acesso à música, muitas empresas estão fazendo ações de patrocínio de música, algumas já bastante específicas.

GRANDE GRAVADORA — Hoje, a gente está olhando muito para a música patrocinada. Que seriam marcas patrocinando música. Então ao mesmo tempo que eu tenho um acordo com o Terra Sonora para o modelo *ad-supported*, algumas marcas estão fazendo ações de patrocínio de música. Por exemplo, a Danone está com uma ação no ar agora, da Bon’água, que é assim, você compra uma água, entra com o código e faz downloads. A gente fez recentemente com a Dell também isso.¹⁰⁷

Associar uma marca a uma música sempre foi um bom negócio; a novidade agora é o volume que isso passa a representar para as receitas das grandes gravadoras na indústria da música.

GRANDE GRAVADORA — [...] aí depende porque, por exemplo, o [provedor de internet] Terra tem capacidade de vender publicidade e tem esse tráfego todo. Então, é um modelo que serve pra eles. E tem um modelo que chega lá “o sonho de consumo”, tipo uma Coca-cola — o sonho de consumo de qualquer um, não é (risos) — e fala “Não, esse artista é muito bom. Eu quero um milhão de músicas da Maria e vou dar de graça!”.

GPOPAI — Eles compram e distribuem?

GRANDE GRAVADORA — Exatamente: eles compram e distribuem como estratégia de marketing. Há uns dois anos atrás, houve uma promoção com a Tic Tac. A balinha Tic Tac, sabe? Que colocou as capinhas do CD na caixinha? [...] Aquela promoção era ótima porque era, entre aspas, de graça. Você comprava dois Tic Tacs e custava dois reais e ganhava uma música que valia dois reais. Ou seja, então, você tinha um equilíbrio perfeito.

GPOPAI — E aí, quem paga é a Tic Tac, que está associando a marca à música?

GRANDE GRAVADORA — Exatamente. Associou a marca dela, colocou o nomezinho dela lá...

GPOPAI — E isso é importante, hoje, para as empresas?

GRANDE GRAVADORA — Com certeza. A música ainda é muito importante. Por mais que ela esteja nesse vácuo, nesse intermeio de modelos comerciais que vão se estabelecendo, a música é muito importante. Tanto que você vê os patrocinadores de festivais. Agora vai ter o festival da

¹⁰⁷ GPOPAI (2009, entrevistas não publicadas).

Natura, você vê os festivais aparecendo porque eles querem estar junto com a música de qualquer jeito.¹⁰⁸

A própria indústria começa a tratar essa nova forma de negócio com mais cuidado, como um fluxo, e não como uma fonte extra, extraordinária e momentânea de receitas.

GPOPAI — Mas, sempre foi importante essa associação entre marcas e a música, não?

GRANDE GRAVADORA — Só que até a relação com as marcas mudou, não é?

GPOPAI — Ah é? E por quê?

GRANDE GRAVADORA — Ah, porque antigamente [era assim] “você quer ter a Maria? A Maria é um milhão”. “Ah, mas [um milhão é muito] não tem como.” “É um milhão, meu querido! Não quer? Vai embora!” Hoje em dia [já é assim]: “Ah, você quer a Maria? Vamos conversar... o que é que nós vamos fazer?”. Você procura uma composição melhor [que seja viável economicamente para todo mundo].¹⁰⁹

IV.4 A sincronização

Ainda em relação ao comércio interempresas, outra fonte de receitas que passou a ser muito importante para a indústria fonográfica são os ganhos obtidos através do licenciamento de músicas para sincronização em filmes, propagandas e videogames (para citar alguns exemplos). Nesse sentido, à medida que o setor se torna mais sofisticado e suas receitas crescem, as companhias têm introduzido departamentos especializados em sincronização.

A forma de sincronização que mais está se expandindo é aquela para jogos musicais de videogame, tais como *Guitar Hero* ou *Rock Band*, que permitem ao usuário simular de forma simples o manejo de um ou mais instrumentos utilizados na performance de uma determinada música.

Para se ter uma ideia do que esse formato representa, segundo a própria indústria (IFPI, 2009b, p. 12) o setor de jogos como um todo está se tornando uma fonte cada vez mais significativa de demanda por música. Só em 2008, a indústria de jogos (para videogames) teve receitas globais de em torno de US\$ 48,3 bilhões, e projetava um crescimento das receitas anuais para um patamar em torno de US\$ 68,3 bilhões até 2012 (PWC, Global Entertainment and Media Outlook *apud* IFPI, 2009b, p. 12).

O uso da música é responsável por uma parte significativa dessa receita. Um estudo realizado pela consultoria NPD Group notou que os games musicais foram responsáveis por 15% de todas as vendas de jogos no primeiro semestre de 2008 e por 32% do crescimento anual dessa indústria nos EUA. O jogo original *Guitar Hero* e suas sequências já venderam mais de

¹⁰⁸ Id.

¹⁰⁹ Id.

23 milhões de cópias em todas as plataformas em menos de 3 anos (Reuters *apud* IFPI, 2009b, p. 12), recebendo mais de US\$ 1 bilhão somente na América do Norte (PWC *apud* IFPI, 2009b, p. 12).

A sucursal da Universal Music no Reino Unido relata que as receitas advindas da sincronização em games já ultrapassaram as de filmes e estão atrás somente das receitas advindas de propagandas. Títulos como *Rock Band* e *Guitar Hero* possibilitam ao jogador fazer *download* de músicas na internet através do console do jogo. A empresa Microsoft relatou vendas de 3,8 milhões de músicas por mês através do console Xbox Live, cifra inclui *downloads* para ambos os games citados anteriormente. (IFPI, 2009b, p. 12)

Diversos artistas vem sendo muito receptivos para lançar música através de vídeo games. Em 2008 [a banda] Metallica lançou seu último álbum *Death Magnetic* como um *download premium* para jogo musical no mesmo dia que lançou o álbum. [A banda] Mötley Crüe lançou o single “Saints of Los Angeles” para *download* através do *Rock Band* no mesmo dia do seu lançamento comercial. O single gerou 50000 vendas através do jogo, comparado com 14000 downloads do site iTunes durante sua primeira semana de lançamento. Foi anunciado no final de 2008 que os Beatles iriam tornar seu catálogo disponível digitalmente pela primeira vez através de um videogame, uma parceria entre a EMI Music e [a empresa] Harmonix [, do jogo *Rock Band*] (IFPI, 2009b, p. 12)

Por conta do potencial de arrecadação via jogos, a indústria vem reivindicando uma maior participação nas correntes de receitas que os jogos geram, pois, segundo a indústria, a música é o que garante esse crescimento fundamental no mercado de games. Segundo Francis Keeling, diretor comercial do setor digital da major Universal Music Group International,

As pessoas consomem música de maneiras diferentes. Fãs de música amam experiências interativas como [os jogos] *Guitar Hero* e *Singstar*, e como as pessoas estão mais propensas a ficar em casa durante uma crise econômica, a popularidade de tais plataformas pode crescer. Mas deve existir uma parceria justa que reconheça que é a música que faz as pessoas quererem jogar esses jogos em primeiro lugar. (IFPI, 2009b, p. 12)

IV.5 Merchandising

Além da ampliação do comércio interempresas, as gravadoras, que hoje fazem questão de serem também as donas das imagens dos artistas de música, estão diversificando suas formas de ganhar dinheiro, e procuram vender uma gama cada vez mais ampla de produtos (cuja produção obviamente é terceirizada) com base na “marca” dos seus artistas.

Combinando *downloads* digitais com *merchandising* ou entradas para concertos para criar o que é efetivamente um produto não “pirateável”, as gravadoras já ultrapassam os limi-

tes dos seus mercados específicos. Ao incluir, por exemplo, o *merchandising* de um novo álbum no centro das campanhas de marketing de produtos físicos e digitais, as empresas estão trabalhando mais perto dos varejistas especializados para ampliar de forma mais efetiva a audiência e as vendas de (no limite) qualquer coisa que contenha o nome dos seus artistas (bonés, camisetas, canecas, bandanas, vinhos, uísque etc.).

A Sony Music Entertainment trabalhou junto com redes varejistas e com os parceiros de merchandising da banda AC/DC para oferecer o novo álbum da banda, intitulado *Black Ice*, junto com outros produtos relacionados. A cadeia de supermercados Wal-Mart, distribuidora exclusiva do álbum nos EUA, ofertou o álbum da banda num quiosque dentro das lojas que também vendia DVDs, merchandising e o videogame *AC/DC Live: Rock Band Track Pack*. Além disso, os fãs podiam ir ao site da banda ou a walmart.com/acdc para ouvir o pré-lançamento de algumas faixas do álbum, ver vídeos e encomendar o CD antes dele ser vendido. *Black Ice* se tornou o álbum que vendeu mais rapidamente no Wal-Mart no ano de seu lançamento [2009]. O alvo da campanha era chegar não apenas aos principais fãs da banda, mas também conectar essa base a uma audiência nova e mais jovem. (IFPI, 2009b, p. 13)

As receitas obtidas através de *merchandising* também já são significativas no Brasil. Como há cada vez menos espaço para riscos, o último “mandamento” do grande capital é arrecadar dinheiro em todo lugar onde for possível; o licenciamento da marca da banda, nesse sentido, vem se tornando mais um caminho.

GPOPAI — Essa crise do modelo levou as gravadoras a [se abrir]?

GRANDE GRAVADORA — Sim, totalmente. A flexibilizar, a aumentar o pouco [o leque]. A abrir *merchandising*...

GPOPAI — *Merchandising*...

GRANDE GRAVADORA — *Merchandising*! Um dos principais focos nossos é *merchandising* também. Camiseta, boné, cueca, calcinha, sabonete...

GPOPAI — E vocês têm muita coisa nesse sentido?

GRANDE GRAVADORA — A gente está começando a entrar agora. Assim, agora, literalmente! Acho que esse mês a gente começa com um acordo grande com uma rede de loja para vender... a gente já tem vários direitos de camiseta, de estampas de camiseta dos artistas...

GPOPAI — E aí os artistas também têm participação?

GRANDE GRAVADORA — Têm participação! Tudo o que a gente vende do artista ele tem participação. Ele deu autorização prévia e ele tem participação, tudo.¹¹⁰

O *merchandising* tem mostrado ser um negócio quase ilimitado, e procura associar o nome da banda com o que os fãs associam a ela. Assim, é coerente que bandas de rock, por exemplo, lancem produtos associados à “atitude” roqueira. Como ilustração disso, pode-se citar o caso de duas famosas bandas de rock que autorizaram o uso dos seus nomes (ou dos

¹¹⁰ GPOPAI (2009, entrevistas não publicadas).

nomes de suas músicas) para figurarem em bebidas alcoólicas. O AC/DC, banda de rock australiana, lançou em 2011 uma coleção de vinhos com o nome de suas canções mais famosas, e no mesmo ano o Mötley Crüe, banda estadunidense de rock famosa nos anos oitenta, teve o seu nome colocado em uma série limitada de garrafas de uísque da marca estadunidense Jack Daniel's.

IV.6 Execuções Públicas

Outra fonte importante de receitas que nos últimos anos vem crescendoem todo o mundo são as execuções públicas de música — em festas públicas e privadas, restaurantes, hotéis, rádios, entre outros. Como foi visto anteriormente, essa fonte de receitas vem ganhando cada vez mais importância, e, no Brasil, a arrecadação do ECAD já equivale ao total das receitas das grandes gravadoras advindas das vendas de música através de formatos físicos.

Um caso interessante, nesse sentido, é a indústria do rádio dos EUA. Segundo a consultoria PricewaterhouseCoopers, o rádio estadunidense gera mais de US\$ 17,6 bilhões por ano em receitas com publicidade. Por incrível que pareça, porém, a lei desse país, “campeão” da defesa dos direitos autorais, não prevê a arrecadação de direitos para músicos e produtores quando as músicas são transmitidas pelo rádio.

Segundo a IFPI (2009b, p. 14), artistas, produtores e “outros” (ou seja, a própria indústria) juntaram-se para formar uma coalizão política que está pressionando o congresso americano para reformar a lei de direitos autorais. De qualquer maneira, a indústria já conseguiu vitórias jurídicas importantes no que tange à cobrança pela execução de música na internet e em rádios transmitidas via satélite (cuja base de assinantes é estimada em 20 milhões de pessoas). Por conta da força política das rádios, no entanto, o setor aposta menos numa modificação radical da lei do que numa transição lenta, para que no futuro seja resguardada pelo menos a arrecadação de direitos advindos desses outros meios de comunicação.

IV.7 Shows ao vivo

Outro mercado que nunca deixou de ser importante para a indústria como um todo, mas em que só agora as grandes gravadoras começam a penetrar de forma mais organizada, é o filão dos shows ao vivo.

Antes visto pelas grandes gravadoras como um meio de divulgação dos lançamentos de álbuns, esse setor vem se tornando cada vez mais uma fonte de receitas significativas. Assim, as receitas advindas das vendas de ingressos para shows de música, além de remunerar a

empresa que organiza os shows, os músicos, os intérpretes e seus empresários, também começam a ser dívidas com as grandes gravadoras, através de uma participação na remuneração do artista contratado.

Como já fora exposto nesta tese, quando mencionou-se a nova modalidade de contratos chamada de “360 graus”, agora, cada vez mais como uma intermediária, a empresa de música quer uma participação em todas as atividades “produtivas” do seu músico contratado.

GPOPAI — deixa eu te perguntar outra coisa: E o show, hoje, ele ocupa um lugar diferente para a gravadora do que ele ocupava?

GRANDE GRAVADORA — Para a gravadora?

GPOPAI — É.

GRANDE GRAVADORA — Com certeza. Hoje as gravadoras já começam a focar nessa área também.

GPOPAI — Os contratos já preveem participação?

GRANDE GRAVADORA — Já, Já.¹¹¹

Os shows ao vivo, no entanto, há tempos vem consolidando-se como um mercado à parte. Por serem um ramo de atividade muito complexo, as gravadoras dificilmente se atrevem a entrar nele de forma mais direta, o que não impede que outro capital o faça.

Assim, a concentração mundial de capital é um fato recente nesse ramo. A principal empresa do setor é a multinacional Live Nation. Além do ramo de shows ao vivo, a empresa atua em outros quatro segmentos: fornecimento de ingressos físicos para shows e concertos, comércio eletrônico de ingressos, serviços de gestão para os artistas, e captação e venda de patrocínios para shows.

Em cinco anos, a empresa passou de um faturamento de US\$ 3,2 bilhões para US\$ 5,06 bilhões. Mesmo tendo prejuízos em anos sucessivos (perda operacional de US\$ 63,7 milhões em 2010), suas ações dobraram nesse mesmo período, o que sugere que o negócio é muito promissor (LIVE NATION, 2010, pp. 46-8).

V Do intelecto geral à subsunção intelectual

A partir dos exemplos expostos anteriormente, pode-se dizer que, atualmente, a principal indústria da música vem se transformando cada vez mais em um empreendimento tipicamente pós-grande industrial. Muito próxima do modelo das “empresas sem fábricas”, as *majors* vêm concentrando cada vez mais as suas atividades na apropriação de produtos culturais já prontos que elas encaminham para exploração no mercado.

¹¹¹ GPOPAI (2009, entrevistas não publicadas).

Como empresas produtivas, as grandes gravadoras realizam no máximo alguns trabalhos de lapidação comercial dos bens culturais que lhes pertencem — que hoje não são só a música que o artista entoa, mas podem também vir a ser os próprios artistas e suas imagens. Por tratar-se de mercadorias *sui generis*, as gravadoras lidam com valores de uso de difícil apropriação, e portanto devem vendê-las na forma de capital de empréstimo.

Assim como no início na fase mecânica, agora a indústria volta cada vez mais a se apropriar da cultura de forma gratuita. O que vale para o que se afirmou no capítulo dois sobre a apropriação do intelecto geral, vale também para a apropriação desse “caldo cultural”, que agora está intimamente conectado com os avanços tecnológicos que surgem a partir do desenvolvimento do próprio intelecto geral.

Apesar de hoje em dia existir cada vez mais a possibilidade da criação de música de forma autônoma e independente, a produção de música ainda é realizada por trabalhadores que, em muitos casos, querem ser “estrelas”. A novidade atual, porém, está no fato de que todas as atividades da cadeia produtiva da música, da produção à promoção, já podem ser feitas de forma completamente autônoma e independente. O controle da indústria deve cada vez mais ser exercido, portanto, sobre os aspectos intelectuais da produção desse artista, o qual a qualquer momento pode se tornar independente.

A indústria, para sobreviver, deve ainda se mostrar como único meio pelo qual o artista poderá atingir o sucesso. Para tanto, a renovação dos artistas deve ser rápida, em massa, e a indústria, apesar de ainda ser tipicamente uma “indústria do fracasso”, deve pelo menos aparentar ser uma indústria do sucesso, rápido e lucrativo.

Os ativos que interessam para as *majors* são portanto não só os direitos de propriedade intelectual das obras lítero-musicais, mas os direitos em torno da exploração total do artista enquanto uma marca.

Rigorosamente, essa empresa não produz e não vende diretamente mercadorias de modo ordinário: ela comercializa o direito de acesso às suas patentes, direitos autorais, marcas, projetos e processos de produtos, etc., que não são mais do que mercadorias que funcionam como capital (Prado, 2005, pp. 108-9)

Nesse sentido, as *majors* — porque ainda controlam as etapas de divulgação e promoção, e porque monopolizam (embora cada vez menos) os meios de comunicação — conseguem continuar subsumindo os outros setores “produtivos” da cadeia de produção musical.

Essas empresas funcionam através de uma lógica usurária, pois seus objetivos são participações nas receitas futuras que a sua mercadoria “artista” poderá fornecer. “É assim que na

‘era da informação’ surge a empresa totalmente usurária capaz de obter juros, dividendos, rendas de monopólios, assim como rendimentos especulativos.” (PRADO, 2005, p. 109). A necessidade de valorização do capital agora faz surgir empresas captadoras de juros, “ainda que nessa espécie de empresa possa haver geração de valor (e de mais-valia) — desmedido enquanto tal devido à negação do tempo de trabalho como determinante exclusivo do valor” (PRADO, 2005, p. 109).

Essas empresas retêm apenas os trabalhos típicos pós-grande industriais e procuram transferir para empresas menores, com pouco poder de barganha, as operações tipicamente industriais, “de tal modo a deslocar para uma posição subalterna todas as atividades que ainda se baseiam no roubo do tempo de trabalho” (PRADO, 2005, p. 110).

Alcançar *hits* comerciais é a base de um círculo de investimento, por meio do qual as companhias repetem e copiam as fórmulas que resultaram em campanhas bem sucedidas para desenvolver novos talentos; os lucros dos *hits* ajudam a custear novas contratações de artistas seguindo esse mesmo modelo. Os resultados do trabalho, ainda que tenham certo caráter de mercadorias, são apropriados e comercializados sob a lógica do capital portador de juros.

Graças às novas formas de organização da produção nesse setor, a atividade central da indústria agora se concentra cada vez mais apenas na difusão do *star system*; ou seja, mais do que tentar fazer com que o consumidor compre “coisas” (CDs, DVDs, discos, entradas de concertos), a indústria procura persuadir o consumidor a identificar-se com seus artistas, para depois ganhar com isso — seja cobrando os consumidores diretamente, seja cobrando as empresas que utilizam as músicas que estão sob sua propriedade intelectual.

A indústria fonográfica progressivamente se transforma, portanto, em uma empresa cuja atividade principal é assegurar — por vias principalmente jurídicas, mas também técnicas — que os pagamentos da propriedade intelectual remunerem o seu capital investido. Nesse sentido, ela é cada vez mais um “parasita”, alimentando-se dos filtros sociais da cultura — que já existem paralelamente e autonomamente à estrutura da indústria, e sem ela caminhariam com suas próprias pernas.

Assim, pode-se dizer que o espraio da internet é como as duas faces de Janus; se por um lado prejudicou os monopólios da indústria, por outro, a rede fez com que a indústria desenvolvesse, através de muita experimentação, diversas formas de remuneração do seu capital investido (que foram investigadas na seção anterior).

Existem, porém, riscos para a indústria fonográfica; eles são, entre outros, a perda do monopólio da divulgação, e a incapacidade de acompanhar as mudanças radicais que estão surgindo no campo cultural — e que muitas vezes dependem, para desabrocharem, do desres-

peito explícito às leis de propriedade intelectual, como é o caso do desenvolvimento da já citada cultura do remix. Caso essas mudanças escapem ao seu controle direto, muito provavelmente as *majors* não conseguirão se manter na posição de intermediárias.

As atividades da indústria da música, nesse sentido, assemelham-se mais e mais a um serviço financeiro que, longe de ser produtivo do ponto de vista do capital, muitas vezes só procura retirar parte da mais-valia criada em outras esferas (por vezes apropriando-se desse trabalho inclusive de forma gratuita). Cada vez mais desnecessária de todos os pontos de vista, no limite a indústria fonográfica poderia ser eliminada do planeta, não fosse sua força social para continuar mantendo certos oligopólios dos principais meios de comunicação, gerenciar a repressão das trocas de arquivos e da pirataria através da atuação dos Estados etc.

Conclusão

No primeiro capítulo procurou-se mostrar como a crise econômica dos anos 1970 / 1980, que foi sentida pelas principais economias do globo, foi gerada pelo próprio movimento de acumulação do capital. O trabalho de Holloway (1995), nesse sentido, foi fundamental para evidenciar os nexos internos que, em última instância, determinaram os movimentos da economia capitalista no pós-guerra que acabaram por conduzir a uma crise estrutural. Ao se recorrer ao texto de McNally (2009), procurou-se expor um exemplo de interpretação que procura compreender como o capital superou as barreiras que ele próprio criou e como foi delineado, portanto, o período neoliberal. Ao final, no entanto, essa interpretação se mostrou incompleta por não apresentar os nexos internos das formas de produção que se modificaram.

No segundo capítulo procurou-se expor a tese da desmedida do valor, bem como a categoria fundamental da subsunção intelectual do trabalho ao capital. A interpretação de Prado (2005) para o período neoliberal mostrou-se fundamental para compreender como as mudanças nas formas por meio das quais o capital subordina a produção acabam por se desdobrar em conceitos que permitem um tratamento mais completo do período estudado. Sem esse desenvolvimento, as novas formas pelas quais o capital se apropria do excedente ou reestrutura as novas empresas poderiam passar despercebidas no estudo subsequente que se fez sobre a indústria fonográfica.

Assim, no terceiro capítulo, procurou-se apresentar a evolução histórica dessa indústria com base nos conceitos de subsunção do trabalho ao capital. Viu-se que a indústria fonográfica, ao entrar tarde no processo de produção do tipo grande industrial, acabou por percorrer o

caminho lógico das diferentes formas de subsunção do trabalho ao capital só ao longo do século XX; as evoluções tecnológicas desse período tiveram influência direta nas formas pelas quais essa indústria se desenvolveu e se reproduziu. Viu-se que esse tipo de indústria, por depender demais das mudanças culturais na sociedade, da criatividade e da inovação, no limite nunca pôde subordinar materialmente o trabalho criativo.

Assim, no quarto capítulo procurou-se enxergar os paralelos entre, de um lado, as teses da desmedida do valor e do desenvolvimento do conceito de pós-grande indústria, e de outro, o desenvolvimento concreto da indústria fonográfica ao longo do século XXI. Essa análise permitiu trazer à tona diversas percepções, apontamentos e conclusões.

É possível dizer, por exemplo, com mais clareza, que, desde os tempos da indústria editorial da música (tempos pré-fonográficos), são os músicos, enquanto criadores do processo de produção, os agentes que colocam boa parte do seu tempo à disposição para ser explorado pelo capital. O capital, nesse sentido, sempre se aproveitou de parte do investimento no trabalho criativo de forma gratuita.

ainda que não seja a interpretação oficial habitual, são os próprios músicos que suportam a maior carga financeira no processo de desenvolvimento de novos talentos. Na sua maioria, os músicos cultivam seus talentos e estudam a técnica durante anos custeando do seu próprio bolso os gastos, e, inclusive quando ascendem ao circuito comercial (tocando em concertos, gravando faixas), normalmente só colhem perdas. (FRITH, 2006, p. 82)

Essa realidade, longe de ter se modificado, na verdade se aprofundou. Hoje, por conta do desenvolvimento da pós-grande indústria, o músico, para se desenvolver, não só deve dominar minimamente a linguagem da música, mas, fundamentalmente, deve dominar a linguagem do capital.

O aprofundamento da divisão e da hierarquização do trabalho que se verificava outrora na indústria fonográfica deu lugar à concentração das diversas atividades nas mãos dos criadores, que hoje, além de dominarem boa parte da técnica inerente ao processo de produção de uma música, devem conhecer (no sentido científico), ainda que minimamente, o ambiente mercantil que os cerca. Por um lado, essa mudança foi positiva, pois o músico, ao se tornar proprietário dos meios de produção, está cada vez menos subordinado à figura do produtor fonográfico. Com isso, a atividade criativa ganha espaço e a música pode evoluir.

Por outro, a preocupação com o público já não se limita às questões estéticas puramente musicais (como a letra, o arranjo, a melodia, mesmo o vídeo etc.) ou técnicas (relacionadas ao domínio do aparato tecnológico para produzir a música); o músico, mais do que nunca, para dar certo no mercado, deve se preocupar também com a distribuição, a promoção e a difusão

do seu “produto” cultural. A intimidade com as ferramentas do marketing, da publicidade e de outras disciplinas afins já começa a se tornar condição mínima para iniciar uma carreira capaz de “cair nas graças” da rede de contatos midiáticos de uma grande gravadora. Esse processo de produção acaba por alimentar a si mesmo (retroage positivamente), e assim, uma parte do volume criativo no campo musical passa a adotar uma estética extremamente mercantil.

O trabalho intelectual do compositor se torna cada vez mais fundamental para a existência desse tipo de indústria e, frente ao barateamento do custo de produção e reprodução dos suportes físicos e digitais, é o capital variável que acaba por se tornar a principal parte do custo na produção de um fonograma. Eleva-se a remuneração dessa parcela do capital, que ocorre quando o processo frutifica (isto é, quando o produto se transforma em um sucesso), .

Como a saída do capital para a crise de lucratividade dos anos 1970 / 1980 redundou no desenvolvimento da pós-grande indústria, ou seja, de forças produtivas que incorporam cada vez mais a dimensão intelectual do trabalho — dimensão que, como foi visto, é de difícil apropriação —, as grandes corporações não tiveram outra saída a não ser procurar minimizar os riscos inerentes ao investimento. Em muitos setores industriais o capital procurou repassar as apostas envolvidas na criação intelectual para as mãos de outros atores.

No setor fonográfico não foi diferente: o sistema aberto, fruto do fracasso da tentativa de subsumir materialmente o trabalho criativo ao capital fonográfico, é no fundo a expressão dessa característica de mercadoria *sui generis* que a música sempre possuiu desde a sua constituição como mercadoria-conhecimento. A análise desta tese permite sugerir que a indústria fonográfica, ao adotar esse sistema, até já se adiantava historicamente a muitos outros ramos industriais que viriam a adotar formas parecidas de organização da produção, como o sistema flexível (ou enxuto) no início dos anos 1980.

O que acontece hoje com a indústria fonográfica mundial é prova, também, de que a parte criativa do trabalho, fundamental para a produção de mercadorias hoje, não pode simplesmente ser deslocada geograficamente via investimento estrangeiro direto, para ser (re)produzida em países cuja mão de obra barata os torna hóspedes atraentes para esse tipo de investimento (como os países do BRIC).

Por mais que a indústria fonográfica ainda viva da prensagem de CDs e DVDs de plástico, esse mercado sempre foi e sempre será extremamente dependente da criatividade, do trabalho intelectual, trabalho que, não coincidentemente, torna-se cada vez mais importante para

diversos setores produtivos à medida que a produção de riqueza libera mais tempo disponível para a sociedade.¹¹²

Neste período, porém, em que a produção de uma imensa riqueza depende cada vez menos do roubo de trabalho alheio e cada vez mais do desenvolvimento da sociabilidade humana, da ciência e da tecnologia, as relações sociais continuam, apesar desse desenvolvimento das forças produtivas, sendo capitalistas: de apropriação privada, ou seja, estreitas e mesquinhas.

Fica aberta, assim, a questão de se o que vem acontecendo com a indústria fonográfica nos últimos anos pode ser visto como um prelúdio pelo qual irá passar boa parte das indústrias ditas “criativas”, como a editorial, a cinematográfica, a indústria de softwares e de jogos etc. Os modelos de negócio desenvolvidos pela indústria em estudo são bons exemplos das mudanças nas formas de apropriação capitalistas.

A análise empreendida reforça a convicção, porém, de que os conceitos de modelo aberto, acumulação flexível ou produção enxuta já não são categorias suficientes para compreender a forma de reprodução do capital (fonográfico) nos dias atuais. Os exemplos encontrados sugerem que prevalece agora o modelo usurário de exploração, mais adequado às empresas que funcionam essencialmente sob a lógica do capital portador de juros. Nesse modelo, o criador “independente” se encarrega de quase todo o circuito do capital (incluindo-se aí atividades não produtivas como a promoção), e o grande capital se restringe ao papel de adiantar certo montante de capital para no final colher seus frutos, na forma de juros do empréstimo, o que concretamente se dá através das mais variadas formas, descritas no último capítulo. A verdade da mercadoria é ser mercadoria capital, e a indústria fonográfica já adianta isso.

A possibilidade do desenvolvimento de circuitos autônomos em relação à esfera de influência do capital, já é, porém, uma realidade. Os dados encontrados levam a concluir que outros setores que dependem do conhecimento como insumo central provavelmente também passarão por dificuldades e desventuras, e terão que se adequar a uma nova realidade mais volátil de reprodução capitalista, muitas vezes tendo que apelar para a conquista ideológica dos consumidores e, fundamentalmente, dos criadores de que eles necessitam.

Do ponto de vista macroeconômico, como essa nova atividade torna o cenário cada vez mais instável e imprevisível, na ausência de um Estado regulador, interventor, é possível sugerir que a atual trajetória de bolhas especulativas é inerente à lógica dos retornos rápidos

¹¹² “A riqueza não é comando sobre tempo de trabalho excedente (riqueza real) (mas) tempo disponível fora do que é utilizado na produção imediata, para cada indivíduo e para toda a sociedade”. (MARX *apud* FAUSTO, 2002, p. 132).

baseados nos lucros extraordinários, muitas vezes inflados por conjunturas específicas. A flutuação cíclica da economia tende a se tornar aleatória, o que poderá ter impactos profundos na sociedade, e alimentará e acelerará a decomposição das condições de vida da classe trabalhadora, tal como previsto por Marx. Esta poderá, talvez, cansar-se de participar dessa interminável e competitiva “corrida atrás da própria cauda”.

Quando a relação de capital se torna potencialmente supérflua e a autogestão dos processos de produção pelos próprios trabalhadores começa a se mostrar efetiva, a ideologia pode não ser mais suficiente para garantir a relação capitalista.

As diversas disputas que se dão na sociedade contemporânea ao envolver o poder de polícia dos Estados — como aquela em torno do futuro da internet — podem definir o futuro para um arranjo social mais democrático e aberto, ou para algo mais totalitário. O poder (ou a restrição do poder) dos monopólios é, nesse sentido, uma questão fundamental. Para a indústria fonográfica é necessário, por exemplo, o monopólio dos meios de comunicação; sem ele, ela perece e talvez nenhuma outra forma ou nenhum outro grande capital domine o setor. Viuse que agora as bases, potencialmente mais explosivas, colocam um preço muito alto a se pagar pela conservação da forma capitalista, que é muito brutal e socialmente destrutivo, como as formas pelas quais se preservam hoje as propriedades intelectuais.

Há uma série de indícios que indicam que a mediação mercantil, no setor da música, está crescendo por outros meios além da atividade das gravadoras. A constatação do aumento da produção e do consumo de músicas por meio das novas tecnologias não significa, porém, que essa ampliação seja constituída por uma produção não comercial, ou desmercantilizada.

Ainda assim, o capitalismo já começa a se mostrar cada vez mais como um sistema inadequado à sua base produtiva material. Na produção da música, pelo menos, pode-se dizer que ele já é sistema potencialmente supérfluo e, no limite, facilmente superável como um modelo de exploração e produção, e como incentivador da criação estética, por exemplo. Pode-se dizer que a música é feita hoje apesar do capitalismo, e não por meio dele.

Assim, é possível afirmar que, no período que foi objeto desta análise, a indústria cultural e mais especificamente a da música, embora ainda conserve as formas capitalistas de apropriação do valor, já contém traços de superação do sistema posto como tal. Produzir bens criativos únicos, que potencialmente podem ser apropriados de forma gratuita, já é um adiantamento do que irá acontecer com a esfera da reprodução na pós-grande indústria. O futuro da indústria (e talvez, por extensão, da sociedade), no entanto, não está decidido, e sim “preenche de possibilidades reais” (PRADO, 2011, p. 17).

Referências¹¹³

ABPD [Associação Brasileira de Produtores de Discos]. **Relatórios Anuais**. Rio de Janeiro: 2000 a 2010.

ANDERSON, Chris. **A cauda longa**. São Paulo: Campus, 2006.

ANDERSON, Perry. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, Emir; GENTILI, Pablo (orgs.). **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995, pp. 9-23.

APPLE. iTunes. Disponível em <<http://www.apple.com/itunes>>.

ARROW, Kenneth J. **Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention**. Santa Monica, CA: RAND Corporation, 1959. Disponível em: <<http://www.rand.org/pubs/papers/P1856>>.

CÁMARA, Sergio. *The Dynamics of the Profit Rate in Spain (1954-2001)*. **Review of Radical Political Economics**. Vol. 39, n. 4, pp. 543-61, 2007.

COMITÊ GESTOR DA INTERNET NO BRASIL. **Pesquisa sobre o uso das Tecnologias da Informação e da Comunicação no Brasil: TIC Domicílios e TIC Empresas 2008**. São Paulo, 2009.

CRONIN, B. *Productive and Unproductive Capital: a mapping of the New Zealand system of national accounts to classical economic categories, 1972-95*. **Review of Political Economy**. Vol. 13, n. 3, 2001.

¹¹³ Os endereços eletrônicos foram consultados pela última vez em agosto de 2011.

COURTIER-DUTTON, David. *Who's going to pay...?* In: **Soundout & Slicethepie** [blog], 4/2/2010. Disponível em: <<http://blog.slicethepie.com/2010/02/04/who%e2%80%99s-going-to-pay-part-1/>>.

DAVIS, Mike. **Planeta Favela**. São Paulo: Boitempo, 2006.

DIAS, Márcia Tosta. **Os donos da voz**. São Paulo: Boitempo, 2000.

EMI. **Maltby Capital Limited Annual Review**. 2008-2010.

ERLANGER, Steve. *Europeans Criticize Fierce U.S. Response to Leaks*. **The New York Times**. 9/12/2010. Disponível em <<http://www.nytimes.com/2010/12/10/world/europe/10wikileaks-react.html>>.

FAUSTO, Ruy. **Marx: Lógica e Política** — investigações para uma reconstituição do sentido da dialética. São Paulo: 34, 2002.

FOLEY, Duncan K. **Understanding Capital**. Cambridge: Harvard University Press, 1986.

FRANCESCHI, Humberto. M. **A Casa Edison e seu Tempo**. Rio de Janeiro: Sarapuí, 2002.

FRITH, Simon. *La industria de la música popular*. In: FRITH, Simon; STRAW, Will; STREET, John. **La otra historia del Rock**. Barcelona: Ediciones Robinbook, 2006, pp. 53-86.

GILLMAN, Joseph M. **The falling rate of profit**. Londres: D. Dobson, 1957.

GPOPAI. **Os usos sociais das “novas tecnologias”** — A produção, distribuição e consumo de música entre a democratização e as novas formas de mercantilização. [Relatório final da pesquisa exploratória de música, parte da pesquisa “O acesso a bens culturais e educacionais no Brasil”]. São Paulo: EACH-USP, 2009.

_____. **Uma análise qualitativa do mercado de música no Brasil**: para além das falsas dicotomias. [Relatório final da pesquisa de música, parte da pesquisa “O acesso a bens culturais e educacionais no Brasil”.] São Paulo: EACH-USP, 2010. Disponível em: <<https://www.gpopai.usp.br/wiki/images/8/83/Relatorio-musica-gpopai-2010.pdf>>.

GRASSMUCK, Volker. **Piracy Research Review**. São Paulo: GPOPAI-USP, 2010.

HERSCHMANN, Micael. **Indústria da Música em Transição**. São Paulo: Estação das Letras e Cores, 2010.

HOLLOWAY, John. *The Abyss Opens: The Rise and Fall of Keynesianism*. In: BONEFELD, Werner; HOLLOWAY, John. **Global Capital, National State and the Politics of Money**. Nova York: Macmillan Press, 1995.

IFPI [International Federation of the Phonographic Industry]. *Investing In Music: how music companies discover, develop & promote talent*. 2010a.

_____. **World Digital Report**. London, 2004b-2011b

_____. **World Sales Report**. London, 2000c-2008c.

IPEADATA. Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br>>.

JAMBEIRO, Othon. **Canção de Massa**: as condições da produção. São Paulo: Pioneira, 1975.

LEE-MEDDI, Jeocaz. A música e a censura da ditadura militar. In: **Virtuália** [blog], 3/2/2009. Disponível em <<http://virtualia.blogs.sapo.pt/20962.html>>.

LEITE JR., José Correa; PINTO, José Paulo Guedes. Para além do valor: lógica das redes e racionalidade ambiental no mercado e contra o mercado. In: **Anais do II Coloquio de la Sociedad Latinoamericana de Economía Política y Pensamiento Crítico**. Caracas, 2007.

LENINE, Vladimir I. O imperialismo, fase superior do capitalismo. In: **V. I. LENINE: Obras Escolhidas, tomo I**. São Paulo: Alfa-Omega, 1979.

LOPES, Paul D. *Innovation and Diversity in the Popular Music Industry, 1969 to 1990*. **American Sociological Review**, vol. 57, n. 1, pp. 56-71, 1992.

MCNALLY, David. *From Financial Crisis to World-Slump: Accumulation, Financialisation, and the Global Slowdown*. **Historical Materialism**, vol. 17, n. 2, pp. 35-83, 2009.

MANIATIS, Thanasis. *Marxian Macroeconomic Categories in the Greek Economy*. **Review of Radical Political Economics**, vol. 37, n. 4, Fall, pp. 494-516, 2005.

MARX, Karl. **O Capital**: Crítica da Economia Política, Livro 1, volume I e II. São Paulo: Civilização Brasileira, 1971.

_____. **O Capital**. Volume I. São Paulo: Nova Cultural, 1988.

_____. **O Capital**, Livro III, Volume I, II e III. São Paulo: Bertrand Brasil, 1991.

_____. *Elementos Fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*. Volumes 1, 2 e 3. Buenos Aires: Siglo XXI, 2001.

_____. **Capítulo VI inédito de O capital, resultados do processo de produção imediata**. São Paulo: Centauro, 2004.

MOHUN, Simon. *Aggregate capital productivity in the US economy, 1964-2001*. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 33, n. 5, pp. 1023-46, 2009.

MOHUN, S. *Distributive shares in the US economy, 1964-2001*. *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30, n. 3, pp. 347-70, 2006.

MORELLI, Rita C. L. **Indústria Fonográfica: um estudo antropológico**. Campinas: Unicamp, 2009.

MOSELEY, Fred. *The decline of the rate of profit in the PostWar U.S. Economy: a comment on Brenner*. *International Journal of Political Economy*, vol. 22, n. 2-3, Spr. 1989.

_____. *The rate of profit and the future of capitalism*. *Review of Political Economics*, vol. 29, n. 4, pp. 23-41, 12/1997.

NELSON, Richard. *The simple economics of basic scientific research*. *Journal of Political Economy*, pp. 297-306, 6/1959.

OLIVEIRA, Marcos Barbosa de. Capítulo II (fragmento). In: **Conhecimento e mercadoria** [livro em elaboração]. Disponível em <<http://paje.fe.usp.br/~mbarbosa/cursopos/cap2.pdf>>.

ORTIZ, Renato. **Mundialização e cultura**. São Paulo: Brasiliense, 2000.

PINTO, José Paulo Guedes. **A contabilidade social na perspectiva clássica (capital produtivo e não-produtivo: traçando um mapa do Sistema de Contas Nacionais brasileiro)**. Dissertação (Mestrado em Economia), Faculdade de Economia e Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2007.

PRADO, Eleutério F. S. **Desmedida do valor: crítica da pós-grande indústria**. São Paulo: Xamã, 2005.

_____. Uma apresentação dialética da genealogia do neoliberalismo de Foucault. In: **Economia e Complexidade** [blog]. 2010. Disponível em: <<http://eleuterioprado.files.wordpress.com/2010/07/baixar-texto-1.pdf>>.

_____. A questão da emergência. In: **Economia e Complexidade** [blog]. 2011. Disponível em: <<http://eleuterioprado.files.wordpress.com/2010/07/baixar-texto-22.pdf>>.

RICARDO, David. Princípios de economia política e tributação. In: **Os pensadores: Adam Smith e Ricardo**. São Paulo: Abril Cultural, 1979.

RODRIGUES, Eduardo. Até junho, empresas de banda larga tiveram 1 novo cliente a cada 2 segundos. **O Estado de S. Paulo**, 14 de julho de 2011. Disponível em <<http://economia.estadao.com.br/noticias/negocios+servicos,ate-junho-empresas-de-banda-larga-tiveram-1-novo-cliente-a-cada-2-segundos,76009,0.htm>>.

SAFATLE, Vladimir. Opinião. **Folha de São Paulo**, 9/11/2010a.

_____. Opinião. **Folha de São Paulo**, 23/11/2010b.

SHAIKH, Anwar M.; TONAK, E. Ahmet. *Measuring the Wealth of Nations: Political Economy of National Accounts*. New York: Cambridge University Press, 1994.

SHAIKH, Anwar M. Uma Introdução à História das Teorias de Crise. **Ensaio FEE**, vol. 4, n. 1, pp. 5-45, 1985.

SONORA. Hotsite Sonora. Disponível em <<http://sonora.terra.com.br/hotsites/assinesonora/monte-seu-sonora.html>>.

SONY. *Sony Consolidated Historical Data, 1960-2010*. Disponível em: <http://www.sony.-net/SonyInfo/IR/finacial/fr/hist_1960_2000.xls>.

STRAW, Will. *El consumo*. In: FRITH, Simon; STRAW, Will; STREET, John. *La otra historia del Rock*. Barcelona: Ediciones Robinbook, 2006, pp. 87-112.

TERRA. Fuja Lurdes, vencedora do Hit Zero, assina com a Universal. 9/11/2009. Disponível em <<http://diversao.terra.com.br/musica/planetaterra/2009/noticias/0,,OI4090921-EI14268,00-Fuja+Lurdes+vencedora+do+Hit+Zero+assina+com+a+Universal.html>>.

THÉBERGE, Paul. “Conectados”: la tecnología y la música popular. In: FRITH, Simon; STRAW, Will; STREET, John. *La otra historia del Rock*. Barcelona: Ediciones Robinbook, 2006, pp. 25-52.

TINHORÃO, José Ramos. **Música Popular** — do Gramofone ao Rádio e TV. São Paulo: Ática, 1981.

TOLEDO, Heloísa Maria dos Santos. **Produção Independente de Música. 1971-2001**. 2005. Dissertação (Mestrado em Sociologia), Faculdade de Ciências e Letras, Universidade Estadual Paulista, Araraquara, 2005.

TRATORE. Apresentação. Disponível em <<http://www.tratore.com.br/apresentacao.asp>>.

TSCHMUCK, Peter. *The recession in the music industry*. In: *Music Business Research* [sítio], 2010. Disponível em: <<http://musicbusinessresearch.wordpress.com/2010/03/29/the-recession-in-the-music-industry-a-cause-analysis/>>.

VÁZQUEZ, Adolfo Sánchez. **As idéias estéticas de Marx**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1978.

VICENTE, Eduardo. **Música e Disco no Brasil: a trajetória da indústria nas décadas de 80 e 90**. Tese (Doutorado em Comunicações) — Escola de Comunicações e Artes, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2001.

_____. **A música popular e as novas tecnologias de produção musical**. Dissertação (Mestrado em Sociologia) — Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1996.

_____. A vez dos independentes(?): um olhar sobre a produção musical independente do país. **Compós: Revista da Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Comunicação**, pp. 1-19, 12/2006.

_____. Indústria da Música ou Indústria do Disco? A Questão dos Suportes e de sua Desmaterialização no Meio Musical. **Anais I COMUSICA**, 2010.

VIVEIRO, Felipe Tadeu Neto; NAKANO, Davi Noboru . Cadeia de produção da indústria fonográfica e as gravadoras independentes. **Anais do XXVIII Encontro Nacional de Engenharia da Produção**. Rio de Janeiro, 2008.

VIVENDI Universal. **Annual Report**. 2005-2010. Disponível em: <<http://www.vivendi.com/>>.

WARNER Music Group. **Annual Report**. 2005-2010. Disponível em: <<http://www.wmg.com>>.

WIKIPÉDIA, A enciclopédia livre. Obsolescência programada. 11/7/2011. Disponível em <http://pt.wikipedia.org/w/index.php?title=Obsolesc%C3%A2ncia_programada&oldid=25881926>.

WIKIPEDIA, The Free Encyclopedia. Plaza Accord. 11/5/2011. Disponível em <http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Plaza_Accord&oldid=428648666>.

_____. Thriller (album). 11/5/2011. Disponível em <[http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Thriller_\(album\)&oldid=428342853](http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Thriller_(album)&oldid=428342853)>.

_____. Warner Music Group. 11/5/2011. Disponível em <http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Warner_Music_Group&oldid=428351731>.

WORLD Bank. Data. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/>>.