

César Bolaño |

Indústria e criatividade: uma perspectiva latino-americana

Introdução

É evidente que vivemos um momento de grandes mudanças no capitalismo em nível mundial, iniciadas com a crise estrutural dos anos 1970. Fenômeno bem conhecido e com importantes impactos sobre os sistemas de comunicação, trata-se de uma mudança de ordem econômica e cultural profunda. A corrente principal do pensamento comunicacional – peça-chave na construção da hegemonia, embora sempre subordinada ao *mainstream* da economia – tentará se agarrar a diferentes explicações, procurando interpretar tudo como fruto de uma revolução tecnológica. A Economia Política da Comunicação (EPC) foi muito eficiente na crítica aos conceitos de sociedade da informação, sociedade do conhecimento, pós-industrialismo, pós-modernismo etc. Mas é preciso saber que por trás de todas essas falsas ilusões há um elemento de realidade a ser esclarecido, visto que as ideias não surgem do nada.

Tomemos um exemplo recente: a ideia da economia criativa. É fato que, ao longo do processo de reestruturação, houve um momento de criatividade e inovação fundamental, que marca uma ruptura com todo o anterior: a implantação no âmbito social do paradigma digital, fruto da revolução microeletrônica, em benefício de certos atores sociais, em particular, o grande capital internacional e o Estado norte-americano. Uma vez aceitos os novos parâmetros, o novo entorno cultural exigirá de cada participante “inovação”, “criatividade”, para fomentar os direitos de propriedade intelectual, o *copyright*, a expansão da cultura digital a serviço dos oligopólios que dominam os diferentes setores da comunicação, das telecomunicações, da informática etc.

Minha pergunta é sobre o fundamento concreto, a base material dessa ideologia que a torna tão interessante, a ponto de, segundo Garnham (2005), conseguir um feito notável: unir, sob o mesmo guarda-chuva ideológico, os grandes industriais, produtores midiáticos e de informática e os pequenos produtores e criadores independentes. Isso é hegemonia no sentido próprio do termo.

367-380

>>

A resposta deve ser dupla. Por um lado, a base empírica para o desenvolvimento do conceito é o processo de subsunção do trabalho intelectual e da intelectualização geral dos processos de trabalho convencionais e do próprio consumo (BOLAÑO, 1995, 2002). Por outro, é preciso pensar o tema da cultura e da criatividade por outro prisma, superior.

Por exemplo, a defesa do conceito de indústrias criativas está vinculada, na Inglaterra, à intenção de explorar vantagens comparativas para melhor posicionar-se no atual trânsito da hegemonia, pressupondo a desindustrialização. Uma opção criticável, mas concebível nessa situação. Para o Brasil, por sua vez, uma opção segmentada de indústrias criativas é impensável, pois não se trata do velho império às voltas com seu demasiado longo processo de decadência, mas de um dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia, China), que pretende tornar-se a quinta maior economia do mundo nas próximas décadas. Para tanto, é preciso fazer política industrial (inclusive na área da comunicação) subordinada a um projeto nacional que entenda claramente a importância central da comunicação e da cultura na construção da hegemonia. Nesse sentido, é fundamental retomar os conceitos de cultura, inovação e criatividade de Celso Furtado.

A EPC versus a “economia criativa”

Já abordei esse tema em outra ocasião (BOLAÑO, 2010), em um artigo no qual discuto várias contribuições da EPC à crítica dos conceitos de indústrias criativas e de economia criativa. Não há por que voltar a isso aqui. Retomarei, a seguir, somente o artigo de Garnham de 2005, que fixa os parâmetros de toda a crítica da EPC a esses conceitos. O conjunto da EPC se autodefine como uma espécie de complemento – com ênfase nos textos econômicos de Marx e na totalidade da economia – à crítica feita pelos teóricos de Frankfurt à Indústria Cultural (ADORNO, HORKHEIMER, 1969), cuja abordagem weberiana-marxista¹ havia conseguido explicar o caráter totalitário da produção cultural de massa, típica do capitalismo norte-americano que, nesse sentido, se aproximaria do totalitarismo *tout court* das potências do Eixo. Um totalitarismo de mercado, no caso, que evoluirá, a ponto de incluir todo o processo produtivo nas indústrias culturais, como o rádio e a televisão, nas quais a subsunção do trabalho no capital assume formas mais avançadas.

O capitalismo monopolista norte-americano do pós-guerra é o paradigma fundamental de uma situação em que os sistemas de informação e comunicação assumem uma posição de crescente importância, seja nos processos produtivos e de circulação do capital, seja na organização da vida cotidiana, ou na construção da hegemonia em todos os níveis. As chamadas ciências da comunicação (como as da informação, da gestão etc.) nascem marcadas por essa nova

1. E lucaksiana, como crítica Habermas ao propor sua solução alternativa na Teoria da Ação Comunicativa (HABERMAS, 1981).

situação social e cada uma de suas correntes fundadoras (a sociologia americana, a Escola de Frankfurt, ou a escola crítica latino-americana) será marcada por ela e com objetivos, sejam funcionalistas, críticos, ou desenvolvimentistas, que ressaltam inclusive seu caráter inerentemente político. Em todos os casos, há algum tipo de economia política envolvida, consciente ou inconscientemente.

A EPC é uma das correntes do pensamento comunicacional que reivindica a tradição da crítica da economia política no estudo dos fenômenos culturais e da comunicação. Sempre se preocupou, nesse sentido, com a luta epistemológica no interior do campo maior da comunicação e das ciências sociais, e com a luta de classes no âmbito político e social. Em seu seio também foram criadas diferentes escolas (europeias, norte-americanas, latino-americanas), todas críticas e, em geral, marxistas. A especificidade da abordagem latino-americana é determinada pela influência da formação original de seus representantes, que incorporam, de uma forma ou de outra, o pensamento dos grandes autores da América Latina, da sociologia, da economia política, da política, da comunicação. Além das preocupações políticas dos intelectuais latino-americanos com temas como a democratização, o desenvolvimento, a dependência etc.

No que diz respeito às chamadas indústrias criativas, o conceito nasceu na Inglaterra e a crítica também. Philip Schlesinger, por exemplo, insistiu, em diversas ocasiões (SCHLESINGER, 2007; 2009; 2010) na relação entre a esfera política do Reino Unido, seus *think tanks* e a constituição de uma doutrina baseada nos interesses do New Labour de Tony Blair,² preocupado com a competitividade do país na chamada economia do conhecimento, de modo que “the pursuit of creativity policy became a national project” (SCHLESINGER, 2007, p. 379). É interessante notar que “this line has become particularly emphatic with the realization that the BRIC countries [...] present an increasing threat to high-end ‘creative’ activities” (idem). Um tema de particular interesse é como esse conceito inglês termina se internacionalizando, adquirindo outro sentido. Vários autores (BUSTAMANTE, 2010; TREMBLAY, 2010), que já tive a oportunidade de analisar (BOLAÑO, 2010) se dedicaram a isso, mas o trabalho de Garnham de 2005 continua sendo o mais influente no que diz respeito ao campo da EPC.

O ponto central da crítica de Garnham à ideia da economia criativa é de ordem política e está ligada ao fato de que, com ela, como corroboram os outros autores europeus citados anteriormente, se obtém um acordo inesperado entre os grandes industriais dos setores de informática e da mídia e os pequenos produtores e trabalhadores culturais, sobre os direitos de propriedade intelectual. Esse é o novo sentido que o conceito assume no campo internacional mencionado no parágrafo anterior e é o que justifica, de fato, a resposta unânime da EPC.

Em meu artigo de 2010 a que fiz referência, repeti que a base empírica para a formulação dos conceitos de indústrias criativas e economia criativa é

2. Tim Blanning (2008) recorda o início da estratégia de Tony Blair para conquistar a hegemonia no mundo musical inglês em meados dos anos 1990, quando o primeiro ministro conservador se dirigia “ao segmento mais velho, concedendo títulos de cavaleiro a Cliff Richard (nascido em 1940) e Paul McCartney (nascido em 1942), enquanto Tony Blair buscava um eleitorado mais jovem” (BLANNING, 2008, p. 81), convidando, por exemplo, Damon Albarn, vocalista do Blur, ao Parlamento. Mas, depois da vitória trabalhista em 1997, o próprio Albarn não compareceu à festa organizada por Blair na residência oficial de Downing Street e deixou um recado na Câmara dos Comuns informando: “Querido Tony, virei comunista. Aproveite o papo, camarada. Abraços, Damon” (idem). Mas Noel Gallagher, do Oasis, esteve presente. O episódio é representativo das relações entre os políticos ingleses e o *showbiz*, que podem ser tão importantes (ou mais) do que a relação com os *think tank* que criaram a doutrina da economia criativa.

o processo de subsunção do trabalho intelectual e de intelectualização geral de todos os processos de trabalho convencional e do próprio consumo (BOLAÑO, 1995, 2002), consequência da revolução microeletrônica, do desenvolvimento das tecnologias da informação e comunicação, do conceito de *software* e da digitalização. Tudo isso muda as bases do desenvolvimento capitalista, colocando, entre muitas outras coisas, os direitos de propriedade intelectual no centro da luta distributiva em nível nacional e internacional. Nessas condições, a criatividade e a inovação passam a fazer parte dos sistemas de planejamento e controle dos processos de trabalho nos diferentes setores da economia.

Não se trata, é claro, de inovação que promova uma ruptura de paradigma, como foi de fato a inovação que deu origem à terceira revolução industrial (a microeletrônica e o mundo digital), mas de formas de inovação cotidianas, planejadas e submetidas a sofisticados métodos de gestão do conhecimento (BOLAÑO e MATTOS, 2004). A criatividade que se exige é uma criatividade controlada e limitada por modelos de produção bem definidos. O problema da subsunção do trabalho intelectual e seus limites é o elemento-chave para entender a lógica dos novos processos produtivos, que incorporam, de fato, importantes margens de trabalho apenas formalmente subsunto, que poderia ser definido como criativo por extensão da definição de trabalho cultural, nas quais o problema dos limites à subsunção é o essencial. Seria o caso, por exemplo, do trabalho dos engenheiros de *software* na fase de concepção de “*softwares* para a produção de *softwares*” (BOLAÑO e CASTRO FILHO, 2011).

De toda forma, como bem recordam Ruy Sardinha Lopes e Verlane Aragão Santos, “no campo cultural as disputas semânticas são também uma forma de se fazer política” (LOPES e SANTOS, 2011, p. 2). A marca de origem dos conceitos de indústrias criativas e de economia criativa, como bem expressou Schlesinger, é economicista, pois “a função comunicativa e simbólica de uma cultura – bem como a geração e comunicação de ideias – é interessante somente por ser exportável” (SCHLESINGER, 2010, p. 10) ou, de modo mais amplo, porque gera valores econômicos. Mas há outra forma muito diferente de encarar as relações entre indústria, inovação e criatividade, à qual retornarei mais adiante.

Leitura brasileira da economia política inglesa das indústrias culturais

Há dois aspectos na análise de Garnham, que explicitam as diferenças entre Brasil (América Latina) e Inglaterra (Europa) no assunto. Por um lado, como foi dito na introdução, o fato concreto de que se uma perspectiva de desenvolvimento econômico baseado em uma estratégia segmentada, centrada nas tais indústrias criativas, é concebível – embora muito discutível, como deixa claro o próprio Garnham – para o caso inglês, ela não faz nenhum sentido para o

Brasil, onde a desindustrialização não é um destino, mas um risco que deve ser evitado a todo custo (ver também BOLAÑO, 2011). Por outro lado, é necessário entender como a adoção do conceito de economia criativa na Inglaterra marca uma mudança de tendência fundamental nas políticas culturais e de comunicação. Vou ater-me a esse ponto aqui.

Em uma seção intitulada “a economia política das indústrias culturais”, Garnham afirma que

the political economy of cultural industries stressed the particular nature of the economic structure and dynamics of the cultural sector, stemming from the symbolic or immaterial nature of its product, which in its turn provided the justification for regulation on the basis of the particular forms of market failure involved (GARNHAM, 2005, p. 19).

Isso foi particularmente importante nos anos 1980 e 1990, na defesa do sistema público de televisão e no debate sobre as relações entre produtos e serviços culturais e as infraestruturas técnicas para sua distribuição, parte do debate sobre a digitalização e a regulação das telecomunicações.

Em seguida, o autor enumera as seguintes características das indústrias culturais, bem desenvolvidas pela EPC: (a) custos fixos de produção altos e custos de reprodução e distribuição baixos ou inexistentes, o que favorece as economias de escala, a maximização de audiências, a concentração vertical e horizontal; (b) incerteza em relação à demanda e conseqüente alto risco do investimento, o que favorece as grandes corporações prontas para tirarem proveito das economias de escala e os gastos com *marketing*, que representam um grande percentual dos custos totais; (c) o caráter de bem público dos bens simbólicos, não rivais e não excludentes, que determinaram, historicamente, formas de financiamento indireto, especialmente através da publicidade, e que legitimam o debate sobre a intervenção do Estado, na medida em que não existe um padrão normal de relação entre produtores e consumidores no setor cultural.

It is here also that we find the whole problem of intellectual property and the alternative description of the creative industries as the “copyright industries”. In terms of relations of production, central [...] to the current debates and policies around the cultural sector is an understanding of the role of “creative workers”. The political economy analysis of the cultural industries stressed in contrast to the original Frankfurt School analysis of the rationalization and alienation of cultural labour as wage labour under industrial conditions, the survival of older relations of craft production and subcontracting for key “creative” labour inputs, governed by complex contractual relations over intellectual property. From this perspective, the cultural industries are seen as complex value chains where profit is extracted at key nodes in the chain through control of production investment and distribution and the key “creative” labour is exploited not, as in the classic Marxist analysis of surplus value, through the wage

bargain, but through contracts determining the distribution of profits to various rights holders negotiated between parties with highly unequal power (GARNHAM, 2005, p. 20).

Poderia tecer aqui alguns comentários sobre a ideia de “sobrevivência” que, na forma como foi exposta, por exemplo, pela escola francesa, referindo-se à sobrevivência da unicidade da obra de arte única, para explicar o problema da demanda incerta (ou da aleatoriedade da realização), tive a oportunidade de criticar (BOLAÑO, 2000). Mas, em termos gerais, Garnham nos apresenta acima um excelente resumo de alguns dos aspectos centrais da teoria de base da EPC, aceita por suas diferentes vertentes, sobre as características das indústrias culturais e da comunicação.

O problema, no meu ponto de vista, é justamente saber, a partir das mudanças por que passa o sistema capitalista com a reestruturação produtiva iniciada nos anos 1970, que colocam em primeiro plano a problemática das tecnologias da informação e da comunicação, da digitalização e do novo paradigma tecnológico, se essas características, ou algumas delas, se aplicam aos novos processos de trabalho e de valorização, além das indústrias culturais. Permito-me, a título de exemplo, e por comodidade, fazer uma pequena autocitação:

Tomemos o caso da indústria de *software*. Trata-se da ferramenta que subsume de fato o trabalho intelectual dos operadores das fábricas automatizadas (onde o trabalho manual é exercido por robôs), e deve ser produzida por outros *softwares*, de concepção, em torno dos quais se organiza o trabalho coletivo. Pois bem, essa fase crucial de todo o processo, que é a da concepção, não é passível de taylorização, de modo que o controle por parte do capital deve utilizar-se de mecanismos mais próximos daqueles da manufatura que da grande indústria automatizada [...]. Pode-se chamar a isto trabalho criativo? Tampouco há espaço aqui para responder à questão, mas fica patente que o controle do exercício da criatividade, é hoje um campo em disputa (BOLAÑO, 2011, p. 5).

Voltamos com isso ao tema da seção anterior, que já havia sido discutido em outros textos mencionados anteriormente (BOLAÑO, 2010, 2011; BOLAÑO e CASTRO FILHO, 2011), aludindo a uma série de estudos realizados a partir de 1995. Mas o mais interessante aqui é perceber a segunda diferença, à qual me referi anteriormente, entre o que acontece no Brasil e na Inglaterra.

Particularidades do caso brasileiro

Diferentemente desse último país, pelo que é possível deduzir a partir dos trechos de Garnham citados, no Brasil, as descobertas da EPC nunca influenciaram o debate sobre a regulação do *broadcasting*. Nas telecomunicações sim, a ideia de monopólio natural esteve por trás da organização do modelo estatal em

seu momento, mas no que tange à regulação das comunicações em geral, das diferentes indústrias culturais e especialmente do audiovisual, a posição crítica da EPC nunca foi levada em conta pelos governos da vez, apesar de ter sempre estado presente nos movimentos sociais pela democratização da comunicação.

De fato, as grandes decisões em matéria de regulação da comunicação nunca foram influenciadas por debates acadêmicos de nenhum tipo. O controle político que os setores hegemônicos da sociedade brasileira mantêm sobre o setor, aliás, nunca permitiu que o princípio de serviço público fosse seriamente considerado na organização do modelo de regulação setorial que, até hoje, é essencialmente o mesmo da época do regime militar, superado no âmbito político há três décadas. A política cultural definida naquele momento, contudo, continua de pé até hoje em suas linhas essenciais, como continuam hegemônicos, os mesmos atores.

Uma possível adoção de políticas pautadas pela ideia de indústrias criativas ou economia criativa – supondo que siga o mesmo sentido de sua adoção na Inglaterra, o que também é tema de debate – não mudará esse quadro, caso não haja uma força social efetiva que a utilize como instrumento de luta pela hegemonia no campo cultural. Dito de outro modo, é de se duvidar que a adoção desse conceito facilite o surgimento de algum consenso que já não exista entre os grandes capitais investidos no setor, os pequenos produtores independentes e as diferentes camadas de trabalhadores da cultura, como haveria ocorrido na Inglaterra, segundo nos informa Garnham. Se na Inglaterra houve uma mudança de tendência em favor de uma abordagem mercantilista, contra o conceito arraigado de serviço público, no Brasil o núcleo do poder simbólico, que é a televisão, sempre funcionou segundo uma lógica puramente privada, mercantil e publicitária e, mais, desde meados dos anos 1960, organizado sob a forma de oligopólio concentrado (BOLAÑO, 2004).

A adoção da abordagem anglo-saxã da “criatividade” serviria, nessas condições, para: (a) transferir recursos públicos adicionais para as empresas oligopolistas do setor cultural (através de incentivos fiscais, como já ocorre amplamente, como se pode verificar no site do Ministério da Cultura, no qual se encontram os dados sobre o destino dos recursos referentes à famosa Lei Rouanet de apoio às atividades audiovisuais); ou (b) ampliar a abordagem mercantil das políticas inovadoras implantadas pelo Ministério da Cultura durante o governo Lula, com uma provável redução na velocidade de tramitação da reforma da Lei Rouanet (que de fato, no momento está parada), desinvestimento na abordagem alternativa ao *copyright* etc.

Tudo isso, certamente, provocaria um debate do qual participariam os diferentes grupos que fizeram parte da esfera pública sabiamente promovida pelo ministro Gilberto Gil, incluindo os poucos representantes da EPC que ali chegaram a ocupar um espaço, mas um espaço muito limitado frente a outras

abordagens “alternativas”, que tiveram um papel de destaque na mistificação da “criatividade”, das maravilhas da internet e das redes sociais, da inclusão, do poder das multidões e todas as ilusões do pós-modernismo esquerdista e do determinismo tecnológico que transforma a velha ideologia economicista de que “small is beautiful” na surpreendente ideia de que, com a rede, “small is powerful”.

Nada disso afeta o problema central da democratização da comunicação, elemento absolutamente central para uma verdadeira mudança de ordem cultural, vinculado a um novo projeto nacional de desenvolvimento. Uma política desse tipo, como afirmei na introdução e em outros textos citados, não tem nada a ver com uma estratégia de segmentação no sentido das indústrias criativas. Passa seguramente, como o consenso no campo dos movimentos pela democratização da comunicação, pela consolidação de um sistema público de televisão e formas de regulação que se beneficiarão enormemente da experiência inglesa, mas isso também não é tudo. Os problemas do subdesenvolvimento e da dependência também devem ser enfrentados e sob um ponto de vista bastante distinto do das décadas de 60 e 70 do século passado.

É verdade que, como naquele momento, é necessário pensar uma política de mudança estrutural, voltada para o mercado interno, em oposição aos interesses puramente mercantis, uma vez que não é possível, por exemplo, como a história mostra, contentar-se com um crescimento centrado na exportação de *commodities* agrícolas e matérias-primas, aproveitando o dinamismo da economia chinesa, mas deve haver uma política industrial desenvolvimentista, incluindo investimentos públicos e privados nos setores de infraestrutura, etc. Mas, no que nos interessa mais de perto, se a intenção é continuar com as mudanças estruturais iniciadas no governo de Luiz Inácio Lula da Silva, que redundaram em um processo de inclusão social importante, é preciso retomar o tema do modelo de desenvolvimento e aí a discussão sobre cultura, inovação e criatividade deve ser considerada em um sentido muito mais profundo.

Criatividade e dependência na civilização industrial

Este é o título de um clássico de Celso Furtado do final dos anos 1970. Para o autor, inovação e criatividade estão relacionadas à capacidade que determinados grupos sociais têm de impor seus interesses aos demais, promovendo uma “ruptura no plano da racionalidade”. Nessas condições, “o comportamento do agente que não exerce poder é simplesmente adaptativo” (FURTADO, 1978, p. 17). O exemplo de maior magnitude seria o surgimento da sociedade industrial, resultado de um processo iniciado no século XVI, com a constituição do mercado mundial, quando “as atividades econômicas assumiram considerável autonomia e passaram a desempenhar papel determinante em todas as

dimensões da cultura” (idem, p. 38).

A partir daí, a introdução de critérios de racionalidade instrumental determinariam a existência, na Europa Ocidental, Estados Unidos ou Austrália, de um “estilo de civilização” marcado pela industrialização, urbanização e secularização, que servirá de modelo para outros processos de “modernização”, no Japão da restauração Meiji, na Rússia bolchevique, ou na América Latina da industrialização por substituição de importações. Há, portanto, dois momentos na dinâmica de expansão da civilização industrial, o primeiro, basilar, marcado por uma ruptura gestada ao longo de mais de dois séculos, culminando com a dupla revolução de que fala Hobsbawm (1981), e o segundo, de difusão da nova ordem para todo o mundo.

Em todos os casos “não somente a força física mas também a capacidade intelectual do homem tendem a subordinar-se crescentemente a critérios mercantis” (FURTADO, 1978, p. 39). A especificidade cultural da revolução burguesa é justamente a “crônica do avanço da técnica”, ou seja, “a subordinação de todas as formas de atividade criadora à racionalidade instrumental” (idem, p. 83):

Assim, a pesquisa científica foi progressivamente posta a serviço da invenção técnica, que por seu lado está a serviço da busca de maior eficiência do trabalho humano e da diversificação dos padrões de consumo. [...] Mas, na medida em que se transforma em atividade ancilar da técnica, reduz-se o seu escopo como experiência fundamental humana. Algo similar ocorre com a criatividade artística, progressivamente colocada a serviço do processo de diversificação do consumo (idem, p. 83).

Em outro artigo (BOLAÑO, 2010) reproduzi a classificação feita por Rodríguez (2009) dos distintos significados do termo cultura em Furtado. Simplificando, trata-se: (a) da cultura material, (b) da criação, conservação e transformação de instituições (cultura político-institucional), e (c) dos valores que lhe servem de base: filosofia, religião, arte, ciências (âmbito *stricto sensu* cultural, ou cultura espiritual). Por outro lado, “todo objeto de uso final, que não procede diretamente da natureza, é fruto da invenção humana, é um *objeto de arte*. Seu fim é enriquecer a existência dos homens” (idem, p. 84), de modo que a cultura material e a cultura espiritual formam uma totalidade.

No capitalismo, a produção é subordinada ao processo de acumulação e à homogeneização dos padrões de consumo que a acompanha.³ Na criação e difusão histórica da civilização industrial, é fundamental o aspecto de inovação institucional (parte da cultura não material), que inclui a criatividade política e social dos diferentes agentes que dispõem daquela capacidade de promover rupturas no plano da racionalidade a que me referi antes. No caso da Europa (em que se incluíam também as “sociedades formadas pelos europeus nos espaços vazios de clima temperado da América do Norte e da Oceania”, FURTADO,

3. A própria compreensão do funcionamento exato desses objetos exige uma *expertise*, tornando-os misteriosos para o usuário comum. Além disso, a maior parte deles é concebida já prevendo sua difusão, dentro da lógica inovação-difusão que caracteriza, para o autor, a dinâmica da acumulação capitalista (cf. Furtado, 1967, p. 102-104). Observe-se que aí há também uma certa irracionalidade, na medida em que a inovação secundária já não é propriamente “invenção de cultura”, mas basicamente imitação e adaptação a padrões hegemônicos.

4. Sobretudo se recordarmos a ruptura ontológica (corpo-mente, razão-mundo) que, partindo da separação entre o sagrado e o humano, própria da civilização judaico-cristã, funda a ciência moderna ocidental, como nos lembra Edgardo Lander, citando Apffel-Marglin (1996), um “tipo muito particular de conhecimento que pretende ser dessubjetivado (isto é, objetivo) e universal” (Lander, 2005). Nas ciências sociais, essa tendência está ligada ao eurocentrismo e ao conceito de raça, de que nos fala Quijano (2005, p. 230 e seg.). É interessante verificar a possibilidade de articular a crítica à modernização de Lander e Quijano com aquela de Furtado, implícita nesse texto. Assim, por exemplo, a explicação de Quijano da expansão da relação salarial na Europa, enquanto na América se introduzia a escravidão e a servidão, formando o conjunto, o novo sistema de controle do trabalho pelo capital mercantil, é perfeitamente compatível, a meu ver, com a análise histórica de Furtado (1984) sobre formação da cultura brasileira, principalmente se considerarmos o conceito de “acumulação primitiva do conhecimento” em seus dois sentidos (BOLAÑO, 2000).

1978, p. 42), a subordinação das atividades produtivas à lógica de um processo acumulativo, comandado por interesses mercantis, representa uma mutação cultural em relação a

Tudo o que havia existido até então. De uma ou outra forma, todas as relações sociais tenderiam a refletir, em graus diversos, a despersonalização inerente à preeminência da acumulação. Tenderiam a ser vistas como *coisas*, como prolongação do mundo físico (idem, p. 39-40).

É interessante a referência ao tema da coisificação e inclusive as implicações epistemológicas que essa formulação teria.⁴ Mas o mais importante por hora é entender o significado profundo da ruptura para Furtado:

A acumulação sempre constituiu, em todas as sociedades, um dos sustentáculos do sistema de dominação social. [...] O que singulariza a revolução burguesa é a utilização crescente do excedente como instrumento de controle do sistema de produção. [...] A ascensão da burguesia é mais um processo de geração de novas formas de poder do que a assunção de novos grupos sociais às formas tradicionais. [...] O desvio do excedente das obras de prestígio e do consumo conspícuo para o sistema de produção vem a ser a mola mestra do processo de reestruturação do sistema de poder (FURTADO, 1978, p. 40).

A partir daí, o autor apresenta as características fundamentais da modernidade europeia, a secularização, a racionalização, o conhecimento fundado na observação do mundo empírico, a liberação do indivíduo e sua indução à iniciativa, a complexidade das estruturas que constituem a sociedade civil (na definição de Hegel), a democratização. Um aspecto essencial é a funcionalidade percebida na luta de classes para a estabilidade do sistema (como já havia dito, em outros termos, em *Teoria e política do desenvolvimento econômico*, FURTADO, 1967). Para o autor, o crescimento da taxa real média do salário, que acompanha quase sempre o aumento da produtividade média do trabalho, não se explica sem a organização eficiente e a combatividade historicamente demonstrada pelas massas trabalhadoras, de modo que,

na forma histórica que assumiu, o capitalismo industrial apresenta dois traços, relevantes: (a) grande concentração do poder econômico e (b) organização das massas assalariadas de elevada eficácia. A concentração do poder econômico, longe de levar à ‘espoliação das massas’, como parecera aos primeiros teóricos do capitalismo monopolista, tendeu a transformar-se em força estimuladora da acumulação mediante a redução dos riscos e da instabilidade (FURTADO, 1978, p. 21).

O aprofundamento desse processo acumulativo na civilização industrial leva a uma maior complexidade na divisão do trabalho social, em suas duas

dimensões: sincrônica (entre os tipos de trabalho em um dado momento) e diacrônica (entre as diferentes gerações de trabalhadores ao longo do tempo). “A acumulação é apenas o vetor que permite, mediante a inovação, introduzir as modificações no sistema de produção e nas estruturas sociais que chamamos de desenvolvimento” (idem, p. 48).⁵ E retoma o tema da desumanização:

Por outro lado, se a produção por trabalhador está aumentando, é porque a sociedade se está transformando para absorver um fluxo crescente de produtos finais. Desenvolvimento é, portanto, um processo de recriação das relações sociais que se apóia na acumulação. (...) Se a acumulação se transforma em um fim em si mesma (quando passa a constituir a base do sistema de dominação social), o processo de criação de novas relações sociais transforma-se em simples meio para alcançá-la. A inexorabilidade do *progresso* levando à desumanização do indivíduo na civilização industrial é um desdobramento desse processo histórico (idem, p. 48).

O que acontece nas sociedades que tiveram acesso à modernização por via indireta, como é o caso da América Latina, é que o progresso tecnológico é introduzido através da importação de bens de consumo pelas elites locais, com impactos em toda a organização da economia nacional, na organização do espaço e em todos os níveis citados de organização da cultura (material e espiritual), sem impacto imediato sobre os processos de produção e sem a instauração da dinâmica concentração (inovação) – desconcentração (difusão) que caracteriza o capitalismo europeu. A fase posterior de industrialização por substituição de importações tem “um importante papel na reprodução dos setores sociais que tiveram acesso, ainda que por via indireta, aos valores materiais da civilização industrial” (idem, p. 49).

Há uma dependência, portanto, óbvia no caso das maquiladoras, ou das indústrias de montagem em que se produz uma divisão internacional do trabalho na qual “os agentes locais têm apenas uma vaga ideia do que estão produzindo”, mas, mesmo quando se imagina que a indústria foi totalmente nacionalizada, “os agentes locais integram-se numa equipe estruturada no tempo e no espaço, cabendo as tarefas mais ‘nobres’ de fabricação dos equipamentos e de concepção destes e dos produtos finais a outros agentes localizados no exterior” (idem, p. 49-50). Gera-se, então, uma dependência cultural que tende a se ampliar e a se reproduzir, na medida em que a indústria nacional permanece estruturalmente vinculada a economias mais avançadas e em permanente expansão.

Isso se deve, vale repetir, ao fato de que o acesso indireto à civilização industrial “significou a introdução dessas transformações ao nível da demanda final (sob a forma de modernização)” (idem), o que exige que o aparato produtivo se adapte a essa demanda sofisticada, ou seja, a esse consumo conspícuo das velhas elites locais, modernizado por influência externa, sem relação com o sistema preexistente de forças produtivas e menos ainda com as necessidades da

5. Nesse sentido, “a tecnologia não é outra coisa senão o conjunto de transformações no sistema produtivo e nas relações sociais que têm na acumulação o seu vetor” (FURTADO, 1978, p. 50).

maioria da população nacional, isto é, sem transferir, como no caso clássico, o excedente para a produção, reestruturando o sistema de poder. Por conseguinte, muitas das características anteriormente mencionadas da civilização industrial europeia (democracia, aumento do poder de negociação das massas assalariadas etc.) não se reproduzem necessariamente nessas latitudes.

Considerações finais

No que nos interessa mais de perto, a criatividade fica, dessa forma, limitada a uma estreita margem de liberdade, determinada pela própria dinâmica inovadora dos centros hegemônicos. A atual reestruturação produtiva é um bom exemplo desse fenômeno. As grandes inovações que nos permitem definir o momento presente como uma terceira revolução industrial (a revolução microeletrônica e a digitalização geral do mundo, que permitem uma extensa subsunção do trabalho intelectual no sentido antes referido) definem as condições objetivas delimitadoras da inovação e da criatividade obrigada que o novo sistema impõe, restringindo a autonomia cultural dos países, setores e empresas não hegemônicos e dos atores que não dispõem do poder para promover novas rupturas no plano da racionalidade e permanecem atados a estratégias necessariamente adaptativas.

Seria possível chamar esses últimos atores de criativos ou inovadores? É possível, portanto, falar em indústrias criativas ou em economia criativa? A rigor não, e não somente pelos motivos que já conhecíamos da leitura de Garnham, Schlesinger e dos demais autores da EPC mencionados, mas também num sentido mais amplo, pelo que se deduz do parágrafo anterior. Por outro lado, contudo, como vimos, na medida em que o problema da subsunção do trabalho intelectual e seus limites aproximam o núcleo central dos processos de produção de valor às condições tradicionalmente vigentes para o trabalho nas indústrias culturais e da comunicação, é perfeitamente legítimo estender a definição de **trabalho criativo** da EPC para além das mesmas, as quais, diga-se de passagem, não incorporam apenas, como se sabe, essa classe de trabalho, mas também outras categorias diferentes de trabalho produtivo e improdutivo.

Abre-se então um campo de diálogo acadêmico e de crítica que não pode ser desprezado, no qual os movimentos pela democratização da comunicação, os representantes da produção independente de conteúdos, os trabalhadores culturais e “criativos” de diferentes setores, os sindicatos vinculados às “indústrias criativas” e os intelectuais do campo da EPC podem se reunir a fim de construir a contra-hegemonia (contra o consenso hegemônico sobre os direitos de propriedade intelectual a que se refere Garnham, como vimos), com possíveis impactos sobre as políticas públicas.

Nesse sentido, tomando o exemplo do caso brasileiro, no qual o governo progressista de Dilma Roussef criou um setor de indústrias criativas ligado a um ministério tão secundário na estrutura de poder nacional como o é o da cultura – e seguramente sem os impactos políticos transcendentais, como vimos, do caso inglês – interessa menos a discussão semântica do que o debate político e a luta política concreta sobre questões muito mais importantes, como a reforma profunda do marco regulatório em matéria de comunicação, a ruptura do oligopólio que domina o audiovisual brasileiro e a democratização em todos os níveis, o que inclui definições claras sobre os direitos de propriedade intelectual, o *copyright*, a acessibilidade e interatividade no sistema brasileiro de televisão digital, a universalização da banda larga, as garantias para o desenvolvimento da produção local, regional, independente etc.

Tudo isso, é claro, como parte de um debate mais amplo sobre a relação entre comunicação, cultura e desenvolvimento, que deveria ser promovido no âmbito maior do planejamento estatal como um todo, nos ministérios econômicos, da Educação, da Comunicação, muito além do que se fez até o momento no campo estrito da cultura, durante o governo Lula, por exemplo, que, não obstante, deu passos importantes para o avanço dessa matéria (Brittos et al, 2010). O fundamental é entender que a cultura é hoje tão importante para a construção de um projeto nacional de desenvolvimento como o planejamento das infraestruturas, pois se trata de garantir, a longo prazo, a autonomia cultural de que falava Furtado. O que se deve exigir pragmaticamente do novo ministério, agora, é que amplie, nessa linha, a esfera pública criada pelo ministro Gilberto Gil, de acordo com o pensamento progressista realista que parece ser o da presidente Dilma. §

Referências Bibliográficas

- ADORNO, T.; HORKHEIMER, M. (1969). *Dialética do Iluminismo*, trechos publicados no Brasil em LIMA, L. C.a (org.) (1978). Teoria da Cultura de Massa. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1987, e na coleção “Os pensadores”, São Paulo: Abril Cultural, 1980.
- APFFEL-MARGLIN, F.; MARGLIN, S. A. (1996). *Decolonizing Knowledge. From development to dialogue*. Oxford: Clarendon Press.
- BLANNING, T. (2008). *O triunfo da música*. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.
- BOLAÑO, C. R. S. (1995). *Economia Política, globalização e comunicação*. In: BOLAÑO C. R. S. (1999) (org.). *Globalização e regionalização das comunicações*. São Paulo: Educ (p. 73-95).
- _____. (2000). *Indústria cultural, informação e capitalismo*. São Paulo: Hucitec.
- _____. (2002). *Trabalho intelectual, comunicação e capitalismo*, Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política, 11, 53-78, Rio de Janeiro.
- _____. (2004). *Mercado Brasileiro de Televisão*. São Paulo: Educ [primeira edição de 1988].
- _____. (2010). *Indústria, criatividade e desenvolvimento*. Texto apresentado ao I Encontro de Economia Criativa do Nordeste. Fortaleza, dezembro, mimeo.
- _____. (2011). O conceito de cultura em Celso Furtado: uma alternativa latino-americana para o debate sobre inovação e criatividade. Texto encaminhado ao Encontro Nacional de Programas de Pós-Graduação em Comunicação, Porto Alegre, julho, mimeo.
- BOLAÑO, C. R. S.; CASTRO FILHO, G. Os limites à taylorização do trabalho na fase de concepção da produção de *software*, Aracaju, mimeo, 2011.
- BOLAÑO, C. R. S.; MATTOS, F. M. (2004) *Conhecimento e informação na atual reestruturação produtiva. Para uma crítica das teorias da gestão do conhecimento*. In: Datagramazero. Revista de Ciência da Informação 5, nº 3. URL: www.dgz.org.br (acesso em 10 de janeiro de 2010).
- BRITTO, V.; BOLAÑO, C. R. S.; GOLIM, C. (2010). *Economia Política da Arte e da Cultura*. São Paulo: Itaú Cultural.
- BUSTAMANTE, E. (2010). *La creatividad contra la cultura?* In: ALBORNOZ, L. A. (editor) (2011). *Poder, medios, cultura. Una mirada crítica desde la economía política de la comunicación*. Buenos Aires: Paidós (no prelo).
- FURTADO, C. (1967). *Teoria e política do desenvolvimento econômico*. São Paulo: Abril Cultural, 1983.
- _____. (1978). *Criatividade e dependência na civilização industrial*. São Paulo: Paz e Terra.
- _____. (1984). *Cultura e desenvolvimento em época de crise*. São Paulo, Paz e Terra.
- GARNHAM, N. (2005). *From cultural to creative industries. An analysis of the ‘creative industries’ approach to arts and media policy making in the UK*. In: International Journal of Cultural Policy, col. 11, nº 1.
- HABERMAS, J. (1981). *Teoría de la acción comunicativa*. Madri: Taurus, 1987 (2 vol.).
- HOBSBAWM, E. (1981). *A era das revoluções*. São Paulo: Paz e Terra.
- LANDER, E. (2005). *Ciências sociais: saberes coloniais e eurocêntricos*. In: LANDER, E. (org.). *A colonialidade do saber: eurocentrismo e ciências sociais. Perspectivas latino-americanas*. São Paulo: Clacso.
- LOPES, R. S.; SANTOS, V. A. (2011). *Economia, cultura e criatividade: tensões e contradições*. In Carta Maior, 28/2/2011. URL: www.cartamaior.com.br. Acesso em 15/03/2011.
- RODRIGUEZ, O. (2009). *O estruturalismo latino-americano*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- SCHLESINGER, P. (2007). *Creativity: From discourse to doctrine?* In: Screen 48.3, Autumn 2007 (p. 377-387).
- _____. (2009). *Creativity and the experts: New Labour, think tanks and the policy process*. In: *The international journal of press/politics*, vol. 14, nº 3. Oxford: Oxford University Press.
- _____. (2010). *Intelectuales y políticas culturales*. In: ALBORNOZ, L. A. (editor) (2011). *Poder, medios, cultura. Una mirada crítica desde la economía política de la comunicación*. Buenos Aires: Paidós (no prelo).
- TREMBLAY, G. (2010). *Industrias culturales, economía creativa y sociedad de la información*. In: ALBORNOZ, L. A. (editor) (2011). *Poder, medios, cultura. Una mirada crítica desde la economía política de la comunicación*. Buenos Aires: Paidós (no prelo).

Traduzido por Leila Almeida