

## INDÚSTRIAS CULTURAIS: ESPECIFICIDADES E PRECARIDADES

Maria de Lourdes Lima dos Santos

*Há algum tempo, em sessões com alunos de mestrados, quer no ICS, quer no ISCTE, ao abordar as transformações por que, ultimamente, vêm passando os processos de produção, distribuição e consumo de bens e serviços culturais, verifiquei que era indispensável demorarmo-nos no debate sobre as relações do sector das indústrias culturais com outros sectores culturais habitualmente designados como o sector clássico ou tradicional e o sector de vanguarda ou experimental.*

*Nesse debate, o carácter difuso da denominação indústrias culturais constitui-se sempre como um obstáculo.*

*Hoje, a mesma noção, tal como a de indústrias de conteúdos, agora mais em voga, continua a ser de uma duvidosa eficácia conforme o era há 3 anos atrás quando tracei algumas reflexões destinadas a concorrer para os meus debates com os ditos alunos de mestrado. Donde a decisão de revisitar um texto então produzido e não publicado e propô-lo, aqui, aos leitores da OBS<sup>1</sup>.*

Há três ordens de relações a considerar como ponto de partida para uma tentativa de superação das ambiguidades a que dá lugar o conjunto de áreas a que é dado o nome de indústrias culturais (i.c.) e a que corresponde uma imensa lista em permanente actualização.

Uma primeira ordem de relações é a das i.c. com as outras indústrias. Entendem-se aquelas como actividades industriais que integram trabalho cultural ou artístico directamente nos seus produtos. Daqui resultam diferenças tanto a nível do processo produtivo como do produto e do mercado – diferenças que, precisamente, não permitem uma excessiva colagem das i.c. aos parâmetros por que se rege a economia das outras indústrias (uma questão que, mau grado não ser nova, continua, muitas vezes, a não ser tomada em conta nas análises económicas da produção cultural).

Outra ordem de relação é a das i.c. entre si, uma vez que elas estão longe de constituir um conjunto homogéneo. Faço um parênteses para dizer que não estou aqui a incluir ramos frequentemente designados também como i.c. – caso das indústrias da aparelhagem reprodutora de

---

<sup>1</sup> O presente texto retoma, com algumas alterações, esse outro que apresentei num Colóquio organizado pela Comissão Nacional para as Comemorações dos Descobrimientos Portugueses e pelo ISCTE (Novembro 1995), no âmbito das iniciativas da 2ª Feira das Indústrias Culturais, em Lisboa.

sons e imagens – uma vez que, apesar da sua importância para o mercado cultural, os seus produtos não integram directamente trabalho cultural ou artístico.

Finalmente, a terceira ordem de relações é *a das i.c. com as outras formas culturais* que se desenvolvem nos sectores clássico e experimental.

1. Passemos então em revista as implicações da primeira ordem de relações, *a das i.c. com as outras indústrias*.

A *nível do processo produtivo*, convém lembrar que, neste domínio de actividades industriais com integração directa de trabalho cultural, coexistem diversas estruturas produtivas que vão do assalariamento à profissão liberal, passando pela pequena produção independente.

Assim, no sector das i.c., temos formas de combinação capital-trabalho em que a concentração do grande capital deixa espaço para a existência de bolsas de produção “independente” que, aliás, não representam a mera sobrevivência de uma estrutura produtiva do passado mas desempenham uma função específica num sistema de produção cultural articulado e controlado por aquele capital.

Caso, por exemplo, dos produtores independentes de cinema que funcionam para as *majors* como balão de ensaio onde é testado o grau de sucesso das inovações que virão a ser (ou não) apropriadas por aquelas.

E temos também, no sector das i.c., na definição do estatuto profissional, uma categoria de produtores culturais, a de “artista independente”, que sobreleva a de trabalhador por conta de outrem, embora a classificação de independente possa ocultar efectivas situações de instabilidade ou de assalariamento disfarçado.

No entanto, mau grado a precaridade de que se reveste essa classificação tanto para as estruturas produtivas como para o estatuto profissional dos produtores no sector das i.c., ela não deixa de ser sintomática da natureza específica do trabalho cultural.

O processo produtivo nas i.c. implica, pois, necessariamente, uma demarcação face ao das outras indústrias, apesar da tendência para a crescente integração do produto cultural no trabalho colectivo.

A *nível do produto*, a distinção entre a mercadoria industrial e a mercadoria cultural é igualmente de sublinhar (e estamos agora, deliberadamente, a não tomar em conta a questão dos conteúdos) porque, mesmo quando os produtos culturais são de grande reprodutibilidade e admitem uma economia de escala e de gama (por exemplo os filmes que podem ver-se no cinema, na TV, no vídeo, etc.), mesmo nestes casos, o valor de uso da mercadoria cultural apresenta-se com um carácter de maior incerteza e aleatoriedade relativamente ao das outras mercadorias.

A *nível do mercado* (mercado cultural), o dito carácter aleatório traduz-se numa particularmente elevada imprevisibilidade da procura que parece persistir para lá dos muitos estudos de mercado já realizados neste domínio. Donde, o uso de estratégias que tendem a ser mais sofisticadas do que

nos outros mercados, com vista a tentar gerir aquela imprevisibilidade – estratégias tais como a aposta em públicos bem determinados, a promoção do *star-system*, o recurso a *gate-keepers*, etc.

O acentuado carácter aleatório do valor de uso da mercadoria cultural e da procura no mercado cultural conta-se entre os factores que, ao remeter para situações de precaridade no sector das i.c., interpelam as políticas culturais e levantam a questão do papel do Estado neste mesmo sector. Se bem que as políticas culturais públicas não sejam o objecto deste texto, é de notar que determinados meios de actuação específicos das referidas políticas – nomeadamente o accionamento do recurso a mercados culturais assistidos ou da regulamentação do emprego no sector cultural e artístico e do espaço a abrir para a produção nacional – podem ter efeitos relevantes sobre o jogo das relações que aqui se consideram.

2. Passemos à segunda ordem de relações, *a das i.c. entre si*. Num estudo publicado pela UNESCO na passada década, quando o debate internacional em torno das i.c. se intensificou, Augustin Girard afirmava que estas, por mais diversas que sejam, “têm em comum o facto de se situarem na charneira de dois universos: um é o da criação que, mesmo sendo cada vez menos a obra de um só, permanece como lugar de uma relação única entre os criadores e aquele a que se dirigem na sua singularidade. Outro é o universo dos meios de reprodução e de difusão em rápida evolução tecnológica, meios forjados e accionados por empresas capazes de atingir milhões de pessoas” (Girard, 1982).

Girard, de resto, estava interessado não propriamente em analisar as características gerais comuns às i.c. mas antes em explorar os aspectos por que, efectivamente, se distinguem os vários ramos deste sector – preocupação partilhada por outros autores nessa mesma altura<sup>2</sup> e que aqui se retoma numa breve abordagem.

Assim, é de começar por assinalar que a integração do trabalho cultural/artístico no processo produtivo industrial pode ser maior ou menor conforme o ramo das i.c. e que o grau de reprodutibilidade dos respectivos produtos pode igualmente ser variável. Quanto a este último aspecto, ele pode igualmente ser associado a diferentes modalidades de intervenção do capital e a diferentes estruturas produtivas. Se se considerar, por exemplo, um tipo de produto de reduzida reprodutibilidade que não reclame um elevado número de trabalhadores nem uma grande divisão de trabalho, nem exija investimentos vultosos em tecnologia, verificar-se-á que as i.c. que lhes correspondem tendem a ser sede privilegiada de estruturas produtivas artesanais apenas com penetração de pequenos ou médios capitais (caso da produção de gravuras ou reproduções de arte).

Claro que a relação entre as duas variáveis – tipo de produto e modalidade de intervenção do capital – está longe de ser tão simples como pode parecer assim colocada de forma tão sumária. Basta pensar em casos das i.c. de produtos complexos que conjugam diferentes tipos de

---

<sup>2</sup> Caso, por exemplo, de Lewis (1990) e de Huet, Ion, Lefèbvre, Miège e Peron (1984).

reprodutibilidade e articulam pequenos produtores e grande capital ao longo do seu processo produtivo.

A fase de produção (com as suas duas componentes: concepção e reprodução material) e a fase de circulação podem também desenvolver-se diferentemente conforme as lógicas específicas dos ramos em causa. Uma fase pode ser mais determinante do que a outra, por exemplo em termos dos lucros que permite realizar, associando-se-lhe determinadas estratégias do capital com possíveis repercussões negativas sobre a outra fase. Por outro lado, esta situação pode implicar também diferentes graus de autonomia para o produtor cultural, porventura menos pressionado no seu processo criativo quando a fase de produção fica relativamente distanciada da lógica dos mercados concorrenciais. Uma vez mais, as políticas culturais públicas têm aqui um campo de acção importante e um papel eventualmente regulador de assimetrias.

3. Finalmente, considerando a terceira ordem de relações, entre *o sector das i.c. e os outros sectores culturais* (clássico e experimental), vemo-las configurar-se a partir de duas premissas: consiste uma em tomar qualquer dos referidos sectores como um sistema complexo que integra elementos diversificados; consiste outra em reconhecer a permeabilidade crescente entre os vários sectores, tanto no plano de produção como no da distribuição e do consumo.

Trata-se de premissas que conduzem necessariamente à rejeição de qualquer modelo analítico de natureza bipolar (cultura de massas versus cultura cultivada) que, aliás, já noutros lugares tive oportunidade de criticar (Santos, 1994).

Vamos imaginar que tomávamos como referência um padrão de cultura industrializada que se caracterizasse por factores tais como: grande divisão social do trabalho; grande inserção do produtor cultural no trabalho colectivo; grande dependência em relação ao mercado; grande reprodutibilidade do produto; elevado grau de concentração e intervenção do capital monopolista e transnacional. Se, repito, tomássemos como referência este “tipo-ideal” de cultura industrializada, teríamos provavelmente dificuldade em identificar actividades do sector das i.c. a que ele se aplicasse em força. E, por outro lado, teríamos provavelmente dificuldade em identificar actividades dos outros sectores culturais em que de algum modo não estivesse presente um ou outro dos referidos factores.

Acontece que nas relações entre as i.c. e os outros sectores culturais, há muitos mais pontos de contacto do que, em regra, se pensa. Como tenho de ser breve, vou recorrer a um exemplo que poderá rapidamente ilustrar esta afirmação. Situado na área da pintura contemporânea, é um exemplo que remete para factores tais como a dependência em relação ao mercado, a aproximação à produção de série e o controle pelo grande capital – factores que podem estar presentes numa área que, por princípio, se orienta para um mercado de produto único.

Este mercado de arte, contudo, pode funcionar na base da especulação a curto termo (como sucedeu claramente nos anos 80) e obrigar os artistas a produzir freneticamente para estarem

presentes com mais e mais obras em sucessivas exposições, em várias partes do mundo, sob pena de perderem a visibilidade.

Num caso como este assiste-se, então, a uma coisa paradoxal que é o facto do valor das obras passar, afinal, a assentar já não propriamente na raridade (princípio valorativo específico da obra de arte) mas na multiplicidade.

A concorrência no mercado internacional da arte contemporânea pode, portanto, obrigar a uma procura constante de novidade tal como acontece no sector das i.c. Conforme observa Raymonde Moulin, nas suas análises deste mercado, “entre uma estética da mudança contínua e as exigências da concorrência instaura-se uma relação de circularidade” (Moulin, 1992).

Mas, uma vez ameaçado o poder simbólico da singularidade do autor e da obra, fica igualmente ameaçado o valor económico da obra (o que exprime bem a indissociabilidade entre o cultural e o económico no processo de constituição do chamado valor artístico). Face a uma tal ameaça, tendem, então, a desencadear-se comportamentos de controle de mercado – designadamente, segundo mostra a mesma autora, através da contenção da oferta por parte das galerias *leaders*, as que dispõem de meios financeiros e reputação cultural internacional para poder traçar as tendências dominantes.

Num caso como este, a raridade – regra geral considerada como específica dos sectores culturais tradicional e experimental – é gerida de modo equivalente ao que se pode verificar nas i.c. (por exemplo, na produção em série de gravuras cujas tiragens são artificial e deliberadamente limitadas).

Ainda relativamente à interdependência entre as i.c. e os outros sectores, pode avançar-se um outro caso de natureza diferente mas também significativo – o das relações entre o espectáculo gravado e o espectáculo ao vivo. Como é sabido, as actuações ao vivo implicam custos mais elevados do que o espectáculo gravado onde os avanços tecnológicos levam a ganhos de produtividade crescente. Assim, a curto prazo (estou a basear-me num trabalho de Dominique LeRoy (1995) sobre as diferentes economias de um e outro tipo de espectáculo) é o espectáculo ao vivo que constitui um risco financeiro; a longo prazo, no entanto, a “cost disease” vai afectar o próprio espectáculo gravado na medida em que a existência deste depende não só da gravação e difusão mas também da componente viva (a actuação destinada a ser gravada). Se não se quiser fazer desaparecer certos domínios da criação, nem baixar-lhe a qualidade, os dois tipos de espectáculos terão de ser organizados de forma integrada, contrariando políticas estreitas de empresa que apostem na rentabilização a curto prazo – uma questão, também esta, a suscitar formas de intervenção das políticas culturais públicas.

Considerando, porém, que a cultura “ao vivo” não é sempre, necessariamente, espaço de criatividade e de diversidade, acrescentaria um outro elemento para a análise desta terceira ordem de relações – o da relação da inovação com os contextos organizacionais onde se enquadram os processos de produção, difusão e consumo culturais. Ao que parece, a inovação tende a aparecer associada privilegiadamente a contextos de redes informais que reúnem criadores de diversas áreas

culturais, enquanto em organizações mais pesadas se tende a evitar a aposta no experimental<sup>3</sup>. Isto significará que a inovação se forja não tanto no quadro de um determinado sector cultural mas antes no quadro de um jogo complexo de relações entre diferentes sectores e diferentes contextos organizacionais.

## BIBLIOGRAFIA

- CRANE, Diana (1992), *The Production of Culture: Media and the Urban Arts*, Newbury Park, Londres e Nova Deli, Sage.
- GIRARD, Augustin (1982), “Les industries culturelles: un handicap ou une nouvelle chance pour le développement culturel?”, in *Les Industries Culturelles*, UNESCO.
- HUET, Arnel; ION, Jacques; LEFÈVRE, Alain, MIÈGE, Bernard e PERON, René (1984), *Capitalisme et Industries Culturelles*, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble.
- LEROY, Dominique (1995), “Crise économique et rôle capital du maintien et du développement de la vie artistique par le spectacle vivant”, in SANTOS, Maria de Lourdes Lima dos (coord.), *Cultura & Economia*, Lisboa, Instituto de Ciências Sociais da Universidade de Lisboa.
- LEWIS, Justin (1990), *Art, Culture & Entreprise*, London e New York, Routledge.
- MOULIN, Raymonde (1992), *L'artiste, l'institution et le marché*, Paris, Flammarion.
- SANTOS, Maria de Lourdes Lima dos (1994), “Deambulações pelos novos mundos de arte e da cultura” in *Análise Social* nº 125-126.

---

<sup>3</sup> Veja-se Crane (1992).