

IS Working Papers

3.ª Série, N.º 5

Músicos independentes: um conceito em discussão na cena da música brasileira

Amanda P. Coutinho de Cerqueira

Porto, dezembro de 2015



Músicos independentes: um conceito em discussão na cena da música brasileira

Amanda P. Coutinho de Cerqueira

Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP)

E-mail: praconversar@globomail.com

Submetido para avaliação: novembro de 2015/ Aprovado para publicação: dezembro de 2015.

Resumo

Este artigo estabelece uma tentativa de contribuir para o debate acerca do conceito de músicos independentes, tendo em vista a ideia de critérios para prioridades nas políticas públicas no que se refere aos recursos de financiamento. Trata-se de entender as múltiplas especificações do que tem sido considerado uma atividade independente no âmbito da música e a quem tem servido tais conceitualizações. Para tanto, analisam-se as configurações das novas tecnologias da informação e da comunicação que reestruturam a cadeia fonográfica, assim como o contexto econômico, político e social em que está inserida a indústria do lazer, a partir da ideia de conveniência e legitimação do trabalho artístico autônomo.

Palavras-chave: músicos independentes, indústria do lazer, indústria fonográfica, políticas públicas.

Abstract

This article establishes an attempt to contribute to the debate about the concept of independent musicians, given the idea of criteria for priorities in public policy as it relates to funding sources. It is to understand the multiple specifications of what has been considered an independent activity within the music and who has served such conceptualizations. Therefore, we analyze the settings of the new technologies of information and communication restructure the recording chain, as well as the economic, political and social context in which it operates the entertainment industry, from the idea of convenience and legitimacy of work autonomous artistic.

Keywords: independent musicians, leisure industry, music industry, public policies.

Entrada

Este artigo é parte de uma tese de Doutorado em curso, cuja principal pergunta sociológica pode ser, assim, resumida: ‘quais as especificidades que permitem desenhar a configuração do músico independente, tendo em vista o contexto económico, político e social no qual é constituído esse tipo de atividade?’ Ao longo desta pesquisa, esta indagação desdobra-se em outros questionamentos: ‘o que significa a vivência da independência nas atividades culturais, especialmente a partir da reestruturação na indústria musical?’; ‘qual a influência da política neoliberal nessa conceituação?’; ‘independente em relação a quê?’; ‘por quê?’; ‘uma relação estética e/ou uma contingência de mercado?’; ‘é possível falar em graus de independência?’; ‘existem diferenças entre produção independente e indústria cultural?’; ‘em que medida a primeira está contida na segunda?’; Finalmente, ‘o que poderia ser entendido como independência para fins de políticas públicas aptas a viabilizar a descentralização e diversificação da produção cultural?’ É em torno destas indagações que se apresenta este texto, num tom questionador e exploratório.

Mercado e economia cultural e fonográfica

O campo analítico em que se situa a discussão da atividade musical independente é parte do contexto mais amplo que o filósofo húngaro István Mészáros (2011) chamou de *sociometabolismo do capital*. A partir do núcleo constitutivo formado pela tríade *capital, trabalho e estado*, analisam-se as bases materiais sobre as quais se fundamentam as condições de existência da atividade artística independente no capitalismo contemporâneo. Nesse sentido, as reflexões sobre cultura a partir do mercado e do Estado contribuem para a compreensão do ambiente económico e político que compõem os sentidos e configurações do trabalho artístico. Nesse contexto, a indústria da música emerge com destaque no mercado cultural, experimentando os impactos da reestruturação produtiva e organizacional, cujos resultados anunciam, assim como ajudam a explicar a atuação dos músicos independentes hoje.

O processo que indica o avanço da técnica industrial sobre os bens culturais é uma das premissas essenciais das pesquisas desenvolvidas por Theodor Adorno (2002) a fim de registrar a situação das artes na sociedade capitalista. A partir da noção de indústria cultural intensificam-se as discussões em torno da cultura enquanto campo teórico (também) económico. A emergência da lógica da produção comercial no âmbito cultural faz com que os produtos sejam assumidos como mercadorias desde o momento da produção e fazem parte das mediações que informam a configuração do trabalho

artístico independente, a partir da compreensão dos processos de criação, distribuição, promoção e consumo dos bens culturais no capitalismo contemporâneo.

O crescimento das indústrias culturais durante todo o século XX, que possibilitou a expansão da arte na forma de mercadoria, hoje impulsiona e intensifica o trabalho artístico na forma de produção independente. Segundo Yúdice (2006, p. 201), a projeção económica da cultura na sociedade contemporânea atribuiu ao setor um protagonismo maior do que em qualquer outro momento da história da modernidade, o qual experimenta uma racionalidade económica, gerencial e administrativa. A institucionalização da cultura junto ao mercado e à política global tem proporcionado mais investimento teórico, pesquisas e debates no sentido do estabelecimento de uma genealogia que dê conta da transformação da cultura em recurso. Surgem conceitos como economia da cultura, criativa e do entretenimento. Salienta-se a relação entre cultura e economia não apenas como mercadoria, mas enquanto modo de cognição e organização social associada à retórica de “nova economia” que se baseia no trabalho cultural e criativo, fortemente amparado pelas novas tecnologias da informação e da comunicação (TICs).

No contexto da mundialização da indústria da cultura ou criativa, a música destaca-se na paisagem mediática contemporânea quanto à intensidade de relações internacionais. Os seus formatos e reprodutores praticamente eliminam fronteiras para a sua difusão. O papel privilegiado da música na indústria do entretenimento é analisado pela socióloga Márcia Dias (2000, p. 15). Esta autora enfatiza que, do conjunto das mercadorias produzidas na indústria cultural, a música se distingue por meio da grande interação que estabelece com todos os *media*, sobretudo na relação com a forma. A mercadoria musical, além de poder ser ouvida no reprodutor fonográfico de cada um a partir do ato de compra ou escolha do formato, está presente no rádio, na televisão, no cinema, na publicidade, nos computadores.

Ao mesmo tempo em que há uma crescente mundialização da música no contexto das indústrias culturais, destaca-se também que a indústria fonográfica se caracteriza, historicamente, como um setor de grande concentração e rentabilidade de oligopólios. Isso pode ser explicado por meio da produção dos meios técnicos, necessários à acumulação, que fez surgir o mediador que é também o investidor. A economia de modo mediado, por sua vez, também é a que mais sente o impacto das alterações tecnológicas em sua organização produtiva e distributiva. A contradição presente no movimento geral da indústria fonográfica pode ser assim resumida: a indústria busca a acumulação por meio da tecnologização, essa tecnologização, ao mesmo tempo em que favorece a acumulação da indústria, coloca em questão a própria necessidade da indústria

enquanto mediadora; a relativização da importância da indústria, por sua vez, faz aflorar uma crise, até que, finalmente, provoca uma reestruturação.

Para compreender as ambiguidades presentes no movimento de reestruturação da indústria fonográfica que intensifica a atuação dos músicos independentes, o pesquisador Luiz Carlos Prestes (2004, p. 34) ressalta a pertinência da noção de cadeia produtiva da música, enquanto conjunto de atores, processos e ambientes que conformam o panorama de produção musical. A sua sistematização está associada à tríade produção-distribuição-consumo, cuja estrutura organizacional informa os diversos atores dessa cadeia, assim como as formas peculiares de subordinação do trabalho no setor.

Essa história pode ser contada a partir do momento em que o ouvinte pode levar para casa não apenas a partitura que poderia ser executada por seu piano, mas também a música executada. Marcia Dias (2000) analisa a fase inicial da indústria fonográfica, mecânica e elétrica, em que o trabalho dentro do estúdio se resumia a reunir os músicos contratados pela gravadora 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 gravar a música o número de vezes que fosse necessário até a obtenção do registro considerado ideal. A gravação limitava-se a ser o registro do desempenho real e o artista era o intérprete instrumental ou vocal, cujo registro dependia essencialmente dele, uma vez que o produtor do fonograma ou o engenheiro do som não modificavam qualitativamente o produto. Diante dessa configuração, o economista José Paulo Pinto (2011, p. 84) afirma que, nas duas primeiras fases da indústria fonográfica, a subordinação do trabalho dos músicos e dos intérpretes era apenas formal, típica da manufatura.

A partir dos anos 1970, a estrutura organizacional da indústria da música complexificava-se, permitindo uma análise mais apurada das relações sociais de trabalho e de produção no setor, enquanto ramo da indústria cultural. A antropóloga Rita Morelli (2009) esclarece que a estrutura organizacional da indústria da música dessa época apontava para a clara distinção entre atividades criativas e artísticas, de um lado e o trabalho voltado para a produção material, de outro. A visão dualista ou dicotômica do processo de produção podia ser observada na organização dos espaços, nucleados em dois ambientes. Nos estúdios, terreno de atuação dos músicos, intérpretes, produtores e técnicos de som produtores da denominada fita máster, espécie de matriz do material sonoro dos futuros fonogramas. E na fábrica, onde atuavam trabalhadores que transformavam aquele material no produto final, o disco, em condições de ser distribuído e comercializado.

No decorrer dos anos 1970, observa-se a progressiva especialização dessa organização produtiva na indústria da música como avança a socióloga paula Guerra (Guerra, 2010, p. 250-253). Trata-se da verticalização e hierarquização dos departamentos das gravadoras em diversos setores segundo padrão fordista de produção. Tal situação indicava uma estrutura bem mais complexa de profissionais distribuídos em diferentes áreas: artística (equipa de produção, composta por orquestradores, regentes e produtores); técnica (especialistas em áudio e eletrônica); comercial (*marketing*, capa/embalagem, produção, distribuição e promoção dos discos); e industrial (matrizes). Os enormes quadros de trabalhadores das gravadoras multinacionais que atuavam no Brasil refletiam essa estrutura. José Paulo Pinto (2011, p. 42) relata que a Phonogram, por exemplo, que contava com 170 empregados e 150 artistas em 1968, passou a ter, em 1974, o contingente de 500 empregados para atender apenas 28 artistas.

Segundo Morelli (2009, p. 47), durante a década de 1970, no Brasil, a indústria do disco crescia a taxa média de 15% ao ano, acompanhando o crescimento acelerado do mercado de bens de consumo, em especial o mercado de aparelhos de reprodução sonora. A partir de 1976, empresas estrangeiras vieram a se estabelecer no país, cujos efêmeros sucessos internacionais deram lugar à conquista da “franja” do mercado brasileiro de disco. Intensifica-se a consolidação do mercado de discos no Brasil, cujo marco mais citado é o lançamento da etiqueta Som Livre pelo Sistema Globo de Gravações Audiovisuais (SIGLA). A etiqueta de edição discográfica da trilha de novelas desponta em 1977 como líder do mercado brasileiro de discos.

Cresce cada vez mais a importância do trabalho do produtor artístico, enquanto criador dos aspectos mercadológicos da produção fonográfica. Nesse contexto, ainda que a atividade dos músicos fosse absolutamente necessária ao desenvolvimento da indústria da música, o avanço da racionalização econômica na indústria fonográfica relativiza a autonomia e criatividade artística, subjugada pelo papel do produtor. Nesse sentido, a música, isto é, o trabalho dos músicos, torna cada vez mais produtivo porque se destina ao mercado e aos seus constrangimentos. A pesquisadora Luciana Requião (2008, p. 23) descreve que o olhar estratégico do produtor era capaz de criar produtos com elevados potenciais de venda, sendo responsável pelo surgimento comercial de uma grande diversidade de artistas e segmentos musicais.

O mercado brasileiro de discos chega ao último ano da década de 1970 em sexto lugar no *ranking* mundial. Durante toda a década de 1970 é possível concluir, portanto, que a indústria fonográfica se estruturou de forma verticalizada, complexa e hierarquizada, segundo o padrão fordista de produção e organização, cujo papel central era atribuído ao produtor artístico. No entanto, durante a década de 1980 a venda de suportes físicos diminuiu consideravelmente. José Paulo Pinto (2011, p. 104) destaca que embora a

conjuntura macroeconómica não fosse a única explicação para a crise do setor, a diminuição do ritmo de acumulação do capital global que ocorreu durante a década de 1970 afetou as principais indústrias fonográficas internacionais e nacionais. Aliadas a esse fato, surgem as fitas cassetes e as suas cópias domésticas, as quais embaraçam a utilidade dos discos (Cf. Guerra, 2010).

A partir dos anos 1980, e consolidado na década seguinte, intensifica-se o processo de reestruturação da indústria fonográfica brasileira que já vinha acontecendo no mercado estadunidense. Nesse momento, o sociólogo Eduardo Vicente (1996, p. 102) analisa que o Brasil adota o “modelo aberto de acumulação” pós-fordista, que flexibiliza e desverticaliza a produção. Entre as estratégias encontradas pela indústria fonográfica para manter ou aumentar a sua margem de lucro, destaca-se a aceleração do processo de terceirização produtiva, situação em que a figura do artista independente passa a ter maior visibilidade, além da concentração da indústria nas tarefas de distribuição e promoção das músicas. A reestruturação da cadeia económica musical representa um novo contexto social, de forte influência tecnológica e elaborado a partir de um rearranjo de critérios.

Reestruturação da indústria fonográfica e artistas independentes

A indústria fonográfica não se organiza como nos anos 1970, e algumas das suas principais mudanças dizem respeito às relações sociais de trabalho e de produção entre artistas e gravadoras de disco, consolidadas a partir do conjunto de inserções tecnológicas no fazer musical. A partir de 1980 as gravadoras passam a terceirizar a sua produção por meio da redução dos custos de equipamentos. O quadro de pessoal da indústria fonográfica é substancialmente diminuído. Os profissionais da música passam a atuar, cada vez mais, de forma autónoma ou independente (Cf. Guerra, 2010). Sob sua responsabilidade está a minimização dos riscos e custos assumidos pelas grandes gravadoras, assim como o papel de descobrir talentos e renovar o setor.

A reestruturação realizada pela indústria fonográfica desestabiliza a clássica distinção de tarefas entre as atividades artísticas e técnicas sobre a qual assentava a própria hierarquia da indústria fonográfica. Um conjunto de procedimentos tecnológicos passa a ser introduzido na produção e faz com que a gravação faça parte do próprio processo de composição musical. A partir da reestruturação produtiva na cadeia da economia musical, o processo de criação passou a ser influenciado pelas possibilidades de edição, resgate de obras, sampling, reapropriação, entre outros mecanismos técnicos (Guerra, 2011).

A inexistência de fronteiras, proporcionada pelos equipamentos que permitem a integração de múltiplas funções, sugere aos músicos a necessidade de formação técnica e musical mais complexa, capaz de lhes permitir a realização das diversas etapas do processo de produção musical. O próprio conhecimento necessário para a operação dos novos meios tecnológicos passa, frequentemente, pela aquisição do próprio equipamento. Tal situação incentiva a integração entre a produção fonográfica e as decisões de consumo acerca de variada gama de bens e conhecimentos técnicos formalizados, de forma que o músico é cada vez mais submetido à estrutura de produção/consumo no fazer musical.

Por outro lado, a polivalência criação/produção musical também tem como expoente a noção *Do-It-Yourself* (DIY), conforme teorizado pela pesquisadora Paula Guerra (2013). A autora aborda os sentidos e os significados do *punk* em Portugal, e sustenta a ideia do DIY na música, explicado no *ethos* relacional informal, traduzido no fornecimento e empréstimo de instrumentos, nos meios de transporte, nas logísticas de luz e de som, nas salas ou nos espaços de espetáculo, etc. Nesse sentido, emerge uma comunidade de interesse, de relação, de cumplicidade na criação e produção do trabalho musical.

Seja pela aquisição dos equipamentos de produção, seja pela lógica do DIY, ou mesmo na articulação dos dois mecanismos, prolifera-se o surgimento dos estúdios caseiros no Brasil. Estavam reunidas as condições para o surgimento de uma produção e de uma cena independente nacional, cujo marco histórico mais citado é o lançamento do disco *Feito em Casa*, em 1977 (selo musical “Artezanal”), por Antonio Adolfo, após inúmeras recusas de gravadoras atuantes no país em contratar o seu trabalho.

No mesmo período, outros artistas brasileiros já fomentavam o debate sobre o fenómeno independente, produzindo e gravando os seus discos às próprias custas. É o caso do lançamento do LP *Paêbiru* de Zé Ramalho e Lula Côrtes em 1972 – entre outros títulos produzidos de modo autónomo nos estúdios da gravadora pernambucana Rozenblit. Experiências como essas estimularam o lançamento de trabalhos independentes – processo que culminaria com a emergência, a partir de 1982, da Lira Paulista, a qual, embora não tenha significado uma novidade no marco precursor da música considerada independente no país, representou a passagem de experiências isoladas para uma atitude coletiva.

O músico Gil Nuno Vaz (1988) analisa o desenvolvimento da cena independente no Brasil a partir do foco analítico do grupo Lira Paulistana. A criação musical de Arrigo Barnabé, Itamar Assumpção e outros artistas na década de 1970 encontrara um local de convergência, um ponto de encontro. Naquele contexto, o critério principal de definição do independente era a insubmissão mercadológica e estética às exigências das grandes gravadoras. Na leitura do texto de Vaz (1988), percebe-se, contudo, uma imprecisão

sobre a característica fundamental que distinguiria o músico independente desse período dos outros músicos, resumida nas seguintes perguntas: A independência se caracterizaria por uma relação económica de produção, única via de acesso ao mercado, portanto uma contingência mercadológica? Ou a adoção de uma atitude estética, um espaço de resistência cultural frente à nova organização da indústria?

Segundo Eduardo Vicente (1996, p. 132), o grupo Lira Paulistana não foi um movimento musical, mas uma iniciativa empresarial que consistiu na montagem de um núcleo de produção e difusão artística formado por um teatro, uma gráfica e um selo fonográfico, cujos músicos eram consequências mais diretas de uma falta de opção mercantil do que propriamente uma opção política e/ou estética. Em primeiro lugar, porque não existia ligação clara entre a cena independente e a algum grupo político ou estético. Em segundo, porque os nomes de mais destaque da cena independente, rapidamente aceitavam os convites feitos por grandes gravadoras, como aconteceu com a Boca Livre que assinou com a EMI em 1981. Por grandes gravadoras, também chamadas de *majors*, entende-se aquelas empresas internacionais de produção, entre as quais se destacam a Sony Music, Polygram, EMI, WEA, BMG e MCA. Essas seis empresas detinham 74% da distribuição mundial de música no início da década de 1970 (Vicente, 1997, p. 178).

Tendo em vista a diversidade das noções de independência, Gil Nuno (1988, p. 23) sistematiza três graus de autonomia do artista frente às gravadoras: o primeiro seria o independente propriamente dito, situação em que o músico assume integralmente as responsabilidades e custos de sua criação, gravação e distribuição (o autor cita como exemplo o disco *Feito em Casa* do Antonio Adolfo). O segundo nível de dependência seria a associação cooperativa com outros músicos independentes, possibilitando a consecução de estrutura e atividades em comum. Num terceiro nível, o músico manteria uma relação comercial com o produtor fonográfico, na base de negociação de condições. Nesse último caso situa-se o grupo Lira Paulistana, que se associou a gravadora nacional Copacabana.

Durante toda a década de 1980 cresce acentuadamente o número de lançamentos fonográficos considerados independentes no terceiro nível descrito por Gil Nuno (1988), os quais ganhavam notoriedade junto ao público e à crítica especializada. Nos anos 1990 estabelece-se, então, uma cena independente com força suficiente para dar vazão a diversos segmentos do mercado. Os músicos independentes – associados aos festivais e com o apoio de veículos de mídia especializados como, por exemplo, a MTV Brasil – passaram a revelar diversos nomes capazes de despontarem no cenário nacional, os quais passam a assinar contratos com as *majors*, consolidando as relações de terceirização e complementariedade. É importante destacar que o sucesso estratégico da indústria fonográfica em terceirizar a produção dependia fundamentalmente do domínio estrito

sobre as vias de distribuição, já que, caso isso não ocorresse, estava aberta a possibilidade para que os novos selos conquistassem sua autonomia e passassem a disputar o controle direto do mercado.

Nesse contexto, o rearranjo da indústria fonográfica na década de 1990 terceiriza, flexibiliza e subcontrata a produção às empresas de pequeno porte conceituadas como independentes, as quais se tornam cada vez mais dependentes da estrutura das grandes gravadoras para distribuir, promover e divulgar os seus trabalhos. Várias empresas de pequeno porte desenvolveram ou mesmo foram criadas em função de diferentes níveis de cooperação e especialização com as grandes companhias fonográficas (Guerra, 2010). Essa composição da reestruturação produtiva levou Vicente (1996, p. 145) a concluir que a configuração dos artistas e produtores independentes dos anos 1980 e 1990 não significava uma ameaça ao controle das grandes gravadoras, no sentido de representatividade no mercado. A sua articulação é que permitia o desenvolvimento do modelo aberto de produção, por meio de relação de interdependência das empresas autônomas e especializadas que, no final, jogavam sempre a favor das grandes empresas e permaneciam altamente vulneráveis às forças do mercado e às ofertas monopolistas.

No mesmo sentido, a economista francesa François Benhamou (2007, p. 43) considera que, no setor da indústria fonográfica, a oferta está estruturada sobre a forma de “oligopólio com franjas”. Algumas empresas dominantes, por vezes implantadas desde longa data, comandando as redes de distribuição, constituem o núcleo do oligopólio. Na sua periferia, pequenas e médias empresas, dependentes das maiores, sobretudo em matéria de distribuição, divulgação e promoção, formam a sua franja necessária. Segundo a pesquisadora, as companhias mais importantes tendem a deixar uma grande parte da inovação sob a responsabilidade de sua franja. Atentas, porém, às novidades de criação, procuram apropriar-se delas assim que o mercado é criado. Desse modo, as pequenas empresas desempenham o papel de viveiro de criação, muitas vezes adotando estratégias de nicho, especializando-se em áreas pouco ocupadas, de maneira a atrair uma clientela cativa e firmar a sua reputação. Os obstáculos ao desenvolvimento surgem depois, sobretudo na distribuição, o que resulta num pequeno índice de sobrevivência das empresas novas. As pequenas companhias precisariam, portanto, das maiores para escoamento dos seus produtos, o que explicaria o grau de concentração na parte final dessa cadeia comercial.

Diante desse desenho do setor musical, Vicente (1996, p. 79) explica que existe também uma pequena fatia do mercado incorporada nos circuitos autônomos de produção e consumo musical, resultado da emergência de diversas cenas locais de música, cuja viabilidade comercial assegurara a sobrevivência de alguns músicos e empresas independentes. Vicente (1996, p. 79) considera como circuitos autônomos aqueles que,

sem a presença de grandes gravadoras ou redes de mídia de alcance nacional, fornecem condições para as apresentações musicais, produção e divulgação dos artistas que os integram. Esses pequenos circuitos dispensam as grandes gravadoras, uma vez que dentro deles toda a cadeia de produção musical já está em funcionamento. Tal fatia do mercado frequentemente tem uma localização geográfica definida ou relaciona-se a identidades étnicas, religiosas e urbanas (Vicente, 1996, p. 81).

Nesse caso dos pequenos circuitos autônomos, alerta-se para o fato de que a definição do que faria, ou não, parte da cena independente brasileira se apresenta como objeto de permanente disputa simbólica e estética, uma vez que os fenômenos musicais regionais, sobretudo massivos e populares (como o tecnobrega paraense, o arrocha na Bahia ou o funk carioca) tendem geralmente a não ser vistos como parte da cena independente, embora sejam produzidos fora da estrutura das grandes gravadoras. Por outro lado, o *hip hop*, o *rock* alternativo e os gêneros denominados híbridos ou inclassificáveis têm sido categorizados como independentes pelos *media*, espaços de consagração e festivais especializados (Cf. Guerra, 2011).

Finalmente, se a tecnologia foi o trunfo da indústria fonográfica na reestruturação da sua produção que impulsionou os primeiros circuitos conceituados como independentes no Brasil, a partir dos anos 2000 essa mesma tecnologia trouxe a dificuldade de controle das grandes gravadoras em continuar a sua estratégia de atuação na concentração da distribuição. O desenvolvimento da técnica estimulou a criação de tecnologias digitais, como o formato MP3 e os *softwares* de trocas de arquivos via internet, os quais trouxeram como consequência a crise dos formatos físicos. Pela primeira vez na história da música, o avanço e o desenvolvimento tecnológico não emergia dentro dos limites diretos da indústria fonográfica. O mesmo desenvolvimento da técnica que ajudou a promover a reestruturação da produção nas décadas de 1980 e 1990 possibilita também a reestruturação da distribuição hoje. As primeiras respostas da indústria giram em torno da repressão, da intermediação e da concentração, cujo modelo de negócio é baseado no acesso.

Músicos independentes hoje e política neoliberal na cultura

O processo de reorganização e reconfiguração da indústria brasileira da música, impulsionada pela emergência das novas tecnologias de produção e reprodução digitais, tem consolidado a produção independente no Brasil. Os anos 2000 presenciam a proeminência de gravadoras com sistemas autônomos de realização em relação às *majors*, cujo funcionamento tem assegurado êxitos comerciais e crescente relevância no cenário cultural nacional como refere Paula Guerra (Cf. Guerra, 2011). O pesquisador

Leonardo De Machi (2006) estuda a *Nova Produção Independente* (NPI) e explica que o uso do adjetivo “nova” faz remissão à experiência do período analisado anteriormente nas décadas de 1970/80.

Segundo De Machi (2006, p. 128), a NPI é resultado do complexo processo de reestruturação da indústria fonográfica brasileira frente às transformações nas formas de produção, distribuição e consumo, promovidas pelo regime técnico-económico. Aproveitando-se das condições do mercado de música no Brasil, surgem empresas que passam a assumir novas funções dentro da cadeia produtiva contemporânea, cuja principal representante é a gravadora Biscoito Fino. Segundo o autor (De Machi, 2006, p. 129), a principal característica diferenciadora da NPI em relação à produção conceituada como independente nas décadas de 1970/80 tem sido a crescente profissionalização do setor, assim como o apoio no grande capital nacional.

Nesse contexto, o critério de independência que tem prevalecido no Brasil tem sido aquele que faz oposição às *majors*, ou seja, a definição da independência dá-se a partir da negação do capital estrangeiro. As novas gravadoras independentes, além de não trabalharem necessariamente com músicos relegados do negócio fonográfico (a Biscoito Fino, por exemplo, distribui artistas como Chico Buarque e Maria Bethânia), conta com uma estrutura organizacional parecida com a das *majors*. No caso da Biscoito Fino, além de a gravadora somar profissionais experientes da indústria fonográfica, a empresa tem o apoio do capital nacional, o que pode ser percebido na trajetória da gravadora.

Kati de Almeida Braga entrou para a história corporativa brasileira. A empresária transformou o Banco Icatu (criado pelo pai Antônio Carlos de Almeida Braga, o Braguinha, para administrar os rendimentos financeiros da família), em Icatu *Holding*, por meio de várias atividades – da construção civil a área de seguros, da publicidade à produção. No âmbito do entretenimento, a empresária criou a Biscoito Fino, fechou contrato com a EMI em Portugal e a *Disc Music*, na Espanha, para levar a música nacional à Europa. Também abriu escritório na França e negocia com companhias locais a criação de um selo brasileiro. O grupo também colabora com a Conspiração Filmes e Lumière. No início de 2012, comprou 25% de participação na DM9, *holding* publicitária.

A partir da definição do independente que se encerra no antagonismo às grandes gravadoras estrangeiras, é possível concluir que o desenvolvimento e consolidação da NPI brasileira vem movimentando novas tensões e articulações no que tem se entendido como independente. Nesse contexto, fica evidente o quanto a noção de música independente e seus derivados – cena independente, artista independente, gravadora independente – deve ser problematizada e especificada enquanto categoria analítica para compreender a heterogeneidade das relações do mercado e do trabalho artístico musical. Em outros termos, a expansão de uma produção considerada independente no

país impõe a necessidade de uma identificação, distinção e definição mais clara entre os diferentes agentes que ocupam esse campo.

Um estudo realizado pelo Grupo de Pesquisa em Política Pública para o Acesso à Informação da Universidade de São Paulo (GPOPAL, 2010) destaca as duas definições básicas de independência no campo musical brasileiro hoje. A primeira, tradicional, é caracterizada pela exclusão do capital estrangeiro das grandes gravadoras. A partir desse critério, a tipologia independente pode ser utilizada para designar tanto o músico que produziu seu CD num estúdio caseiro, quanto a Biscoito Fino, por exemplo, que mesmo sem contar com o capital estrangeiro tem apoio do grande capital privado nacional articulado internacionalmente. A segunda caracterização do independente tem sido definida recentemente a partir da autonomia econômica em relação ao Estado, ao adotar sistemas de financiamento alternativo que não as leis de incentivo público, aliando, ainda, aspectos estéticos que conferem uma aura *indie* ou *cult* à produção. A definição que será o pressuposto conceitual deste artigo, portanto, parte da autonomia mercadológica do próprio artista, em todas as fases da cadeia econômica musical (criação, produção, distribuição e promoção/difusão), independente do financiamento público ou não.

Finalmente, os dados mais recentes da IFPI (2012, p. 3) retratam que em 2012 as independentes (critério de oposição às *majors*) foram responsáveis por 25,3% dos lucros mundiais com música, seguidas pela Universal (23,5%), EMI (13,4%), Sony (13,2%), Warner (12,7%) e BMG (11,9%). Ou seja, estes cinco conglomerados ficaram com mais de dois terços de todo o faturamento do mercado da música. No Brasil, a avaliação feita pela Associação Brasileira dos Músicos Independentes (ABMI), em 2012, aponta que 90% da produção de fonogramas está nas mãos de independentes às *majors*. No entanto, a participação dessas empresas independentes gira em torno de 12 a 25% no faturamento de todo o mercado fonográfico. Neste caso, observa-se a alta concentração de venda por parte das *majors* em torno de poucos nomes. Diante disso, mesmo com o aumento do número de selos independentes, o mercado musical permanece concentrado nas mãos das grandes gravadoras. A tabela abaixo demonstra essa realidade no mercado nacional.

TABELA 1
Participação das majors e da produção musical independente no mercado e na produção fonográfica brasileira em 2012

	Majors	Gravadoras/Artistas Independentes
Vendas de CD/DVD	75 a 88%	12 a 25%
Discos lançados ao ano	10%	90%

Fonte: Associação Brasileira de Produtores de Discos - ABPD, 2012. Elaboração própria.

Diante da desproporcionalidade entre a produção e a representatividade no mercado, a configuração do comércio musical nacional enquadra-se no conceito de “cauda longa” criado em 2004 pelo físico e escritor estadunidense Chris Anderson. O termo é baseado nas distribuições de dados da curva de Pareto, cuja figura é caracterizada pelo prolongamento horizontal muito comprido em relação ao prolongamento vertical. O consumo de produtos costuma seguir um padrão semelhante ao da curva, com poucos produtos muito consumidos (os chamados produtos *hits*) e muitos produtos pouco consumidos (os *não-hits*).

Finalmente, nesse contexto em que número reduzido de corporações ainda assume o protagonismo mercadológico do ambiente cultural, torna-se cada dia mais relevante a emergência de movimentos, redes e meios autônomos de expressão, interação e mobilização capazes de qualificar o campo independente no mercado brasileiro de música, considerando a pluralidade de formas de estruturação das suas atividades. A partir da análise dos estudos qualitativos no mercado considerado independente brasileiro, observa-se que o termo sugere muito mais que uma oposição às *majors*, senão uma dinâmica de articulações e tensões dentro das próprias relações mercadológicas nacionais. Mesmo que a desintermediação dos negócios da indústria da música seja uma realidade, boa parte do que é produzido de forma autônoma depende do grande capital nacional e/ou dos meios e comunicações tradicionais, assim como das redes de promoção e divulgação no campo da música.

Por isso, embora se tenha reconhecido diferentes arranjos sobre os quais pode ser identificado o emblema do artista “independente” na economia da música contemporânea, entende-se, para os fins deste estudo, que apenas os artistas que realizam todos o processo de produção, distribuição e consumo podem ser considerados um “tipo novo de independentes” em relação àquele do processo aberto de produção. Noutros termos, considerando as particularidades históricas do artista “independente”, o grupo focal, para fins deste trabalho e de construção de políticas públicas, poderia considerar-se apenas aquele músico que, além de viver exclusiva ou principalmente de música, produz e distribui seu trabalho diretamente ou, no máximo, por meio de

gravadoras próprias. É que apenas nessas situações a “independência” envolveria o controle de todo o processo de produção de música – desde a gravação até a promoção, passando pela distribuição e venda de CDs – sem a necessidade de gravadora ou distribuidora, mesmo que consideradas “independentes”. Porque, a estrutura de muitas das “independentes” brasileiras funciona de forma muito semelhante às *majors*, principalmente no que toca à apropriação dos direitos autorais.

A partir desse critério seria possível entender como esses artistas criam, produzem, distribuem e promovem seus trabalhos, quais as suas formas de financiamento, de contratação, suas redes de relações no mercado e no campo da música, assim como as dificuldades dessa forma específica de atividade frente ao mercado e às políticas públicas culturais. Quer dizer, uma análise sociológica do músico enquanto trabalhador autônomo e “empresário de si mesmo”, conforme destaca Menger (2005). Essa definição se justifica a partir do pressuposto da necessidade de um conceito que faça referência às especificações da produção nacional, cuja preocupação tem sido a sua utilidade enquanto critério de políticas públicas, tendo em vista a crescente lógica do músico-empresendedor precarizado.

Enquanto o Estado prescinde de sua atuação direta para descentralizar e democratizar os projetos culturais, o Mecenato, pela lógica do mercado, centraliza os recursos nos principais centros do país, áreas de interesse do *marketing* cultural das empresas, cuja visibilidade e retorno comercial é mais provável. Enquanto o mercado de editais corrobora para o privilégio de nomes que já possuem condições económicas, projeção artística e inserção no meio burocrático cultural, por outro lado, há uma série de restrições e condições que chegam a inviabilizar pequenos projetos. Por um lado, o poder público não age proativamente no sentido de proteger o trabalhador cultural, aplicando um paradigma liberal que privatiza a gestão cultural. Por outro, cresce o número de espetáculo e profissionais da cultura ao mesmo tempo em que se aprofundam as noções de trabalho criativo, encarnado na tendência do modelo flexibilizado. É possível então compreender as implicações deste contexto nas condições de trabalho do artista independente, cujo saldo total aponta para tendência real do empreendedorismo precário.

O músico-empresendedor

Diante das configurações do trabalho artístico influenciadas pelo desenho do Estado e do mercado, intensificam-se as noções de empreendedorismo cultural no âmbito da música. Altera-se substancialmente o processo social de mediação entre as dimensões da música enquanto arte e da música enquanto empreendimento económico produtivo. Em

meio à corrida por editais, o próprio indivíduo é chamado a comportar-se como empresário da sua própria carreira, *portfolio worker*, a custo de uma forte individualização do seu sistema pessoal de atividade e de uma gestão racionalidade dos seus capitais pessoais (tempo, esforço, competências, reputação). Tais fatores configuram o artista quase-firma e desenham a face do artista, sobretudo o tido como independente, enquanto empreendedor cultural. Nesse sentido, destaca-se o movimento de gerenciamento e profissionalização do setor, observado na proliferação de centros de formação em produção fonográfica e gestão cultural, sobretudo no Sudeste do país.

Nesse contexto, o “tornar-se produtor do seu próprio trabalho” tem-se constituído uma relevante tendência no mercado artístico contemporâneo. Cresce a importância do profissional da produção no mercado da indústria cultural, apto a mobilizar recursos de incentivo à cultura. Liliana Segnini (2009, p. 43) destaca que, de acordo com o IBGE/PNAD, o grupo ocupacional Produtores de Espetáculo registrou um crescimento de 92% de 2002 a 2006 (de 25.937 para 49.745 profissionais atuando na área). Na pesquisa com os 39 músicos finalistas do programa Rumos Itaú Cultural, a autora (Segnini, 2009, p. 34) observa que todos têm produtores; no entanto, 20, entre eles, exercem duplo papel – músicos e produtores de si mesmos. Diante disso, é possível afirmar que dentro da proeminência do produtor destaca-se a atuação do produtor de si mesmo, ou seja, das noções de independência nas produções culturais musicais.

Por um lado, isso significa gravar as suas músicas e procurar fazer muitos *shows*, estar ativo no circuito considerado independente, de modo a formar público para o seu trabalho – atividades mais estritamente ligadas ao fazer musical. Por outro, “trabalhar bastante” implica outros esforços para além da música. Na nova cadeia da música, o próprio artista é o responsável por pensar como um empresário, no sentido de articular as possibilidades de sua carreira artística diante da procura colocada pelos mercados em desenvolvimento. Nesse contexto, os papéis de criador artístico e empresário/produtor são reunidos na mesma figura.

Outro aspeto fundamental relacionado com a atuação do artista empreendedor refere-se à importância de se estabelecer contatos, parcerias e amizades, processo que acaba sendo determinante para viabilização dos trabalhos musicais. A política das relações é analisada pelo sociólogo Thiago Galletta (2013) a partir da cena independente paulistana. Segundo o pesquisador (Galletta, 2013, p. 273), a disponibilidade e o empenho que o artista tem em “fazer amigos” é algo necessário e derivado do novo papel do artista enquanto divulgador e articulador do seu trabalho no mercado. Mercado este que, não dispondo das condições das grandes gravadoras, solicita cada vez mais a interconexão e colaboração entre agentes autónomos como forma de viabilizar-se.

Essa forma de produção de si mesmo, por sua vez, frequentemente vem em forma de informalidade que marca profundamente a atividade musical enquanto profissão. Sobre a informalidade que caracteriza de ponta a ponta o próprio mercado da música, o pesquisador José Paulo Pinto (2011, p. 43) destaca que a resposta à reestruturação produtiva por meio dos processos de terceirização, flexibilização e subcontratação nem sempre se deu nos moldes formais. Nesse contexto, o surgimento de pequenas e médias produções musicais – entre as quais se inclui, com cada vez mais destaque, a autoprodução – não assume, na maior parte dos casos, o arranjo de empresa formalmente constituída.

Por outro lado, destaca-se também o da *pejotização* enquanto nova forma de precarização do artista-trabalhador formalizado como pessoa jurídica. O advogado e pesquisador Leone Pereira (2013, p. 13) explica que a denominação *pejotização* tem sido utilizada pela jurisprudência para se referir à contratação de serviços pessoais, exercidos por pessoas físicas, de modo subordinado, não eventual e oneroso, realizada por meio de pessoa jurídica constituída especialmente para esse fim, na tentativa de disfarçar eventuais relações de emprego que evidentemente seriam existentes, fomentando a ilegalidade e iludindo direitos.

As pesquisas acerca do trabalho artístico configuram o trabalho artístico como laboratório de flexibilidade numa economia política das incertezas (Menger, 2005), cujas representações de independência evidenciam as práticas de precariedade nesse tipo de atividade. As conclusões das análises acerca do trabalho artístico em França apontam para a ironia evidenciada por Menger (2005, p. 109): as artes, que, em dois séculos, têm cultivado uma oposição radical em relação ao mercado, aparecem exatamente como precursoras na experimentação da flexibilidade, ou até da hiperflexibilidade em um mercado de trabalho ultraindividualizado e inspirado na política cultural neoliberal. A produção independente não apenas estaria incluída nesse contexto económico e político, como seria a expressão paradigmática de uma inclusão ainda mais subsidiária, cooperada, especializada e/ou precária no mercado cultural.

Conclusão

A partir das leituras acerca das definições conceituais do independente, constata-se a insuficiência da definição a partir da noção que faz oposição a *major* (capital internacional) para a apreensão da heterogeneidade das situações de independência, na medida em que hoje muitos artistas fecham contrato apenas de distribuição e/ou promoção com “gravadoras”. Além disso, as gravadoras independentes brasileiras funcionam de forma muito semelhante às *majors*. Desta forma, o critério da exclusão do

capital internacional só faz sentido para o conceito estrangeiro de independência. A produção brasileira precisa de incorporar, também, o seu próprio critério de independência, cuja finalidade seja assegurar a grande parte dos recursos públicos de financiamento. Por esse motivo, conclui-se também para a limitação da definição do independente enquanto aquele que não conta com o financiamento público, afinal, conforme suscitado por um dos entrevistados em pesquisa própria (Cerqueira, 2003, p. 34): “O independente vai significar ser sempre aquele à margem do dinheiro público? Mas que conveniente para as políticas públicas...” (Yuri Rabid, Orquestra Contemporânea de Olinda).

Nesse sentido, por músicos independentes as políticas públicas poderiam considerar a conjunção de dois fatores: a) ter a música como única, senão principal fonte de renda; b) ter autonomia mercadológica, no sentido de criar/produzir/distribuir/difundir/promover seus trabalhos sem relações com gravadoras, senão a do próprio músico (portanto, o artista independente pode ser detentor de estrutura própria). Trata-se de abarcar um tipo novo de trabalho independente, cuja configuração tem sido cada dia mais precarizada pelas tensões, dificuldades e dinâmicas decorrentes do novo papel social e económico que os músicos assumem enquanto artistas-empresendedores, diante do cenário mercadológico não mais mediado pela estrutura das grandes gravadoras; e tendo em vista o contexto político do Mecenato que informam o paradigma da privatização nas políticas culturais.

Referências bibliográficas

- Adorno, Theodor W. (2002). *Indústria cultural e sociedade*. São Paulo: Paz e Terra.
- Benhamou, Françoise (2007). *A economia da cultura*. São Paulo: Ateliê Editorial.
- Cerqueira, Amanda (2013). *Direito autoral na reestruturação capitalista: o caso da indústria fonográfica no Brasil*. Dissertação – Mestrado. Paraíba: Universidade Federal da Paraíba.
- Dias, Marcia (2010). *Os donos da voz: Indústria fonográfica e mundialização da cultura*. São Paulo: Boitempo.
- Galletta, Thiago Pires (2013). *Cena musical independente paulistana – Início dos anos 2010: A “música brasileira” depois da internet*. Dissertação – Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UNICAMP. Campinas: UNICAMP.
- GPOPAI (2010). *Uma análise qualitativa do mercado de música no Brasil: para além das falsas dicotomias*. São Paulo: Escola de Artes, Ciências e Humanidades da USP.
- Guerra, Paula (2013). *Punk, ação e contradição em Portugal. Uma aproximação às culturas juvenis contemporâneas*. *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 102, 111-134.
- Guerra, Paula. (2011). *Entre a fragmentação e a reestruturação: características da constituição de uma cena de rock alternativo em Portugal na última década*. *Plataforma Barómetro Social*. Disponível em <http://barometro.com.pt/archives/291>
- Guerra, Paula. (2010). *A instável leveza do rock: gênese, dinâmica e consolidação do rock alternativo em Portugal (1980-2010)*. (Doutoramento Tese), Faculdade de Letras da Universidade do Porto, Porto. Disponível em <http://repositorio-aberto.up.pt/handle/10216/56304>
- Menger, Pierre-Michel (2005). *Retrato do artista enquanto trabalhador: metamorfoses do capitalismo*. Lisboa: Roma Editora.
- Mészáros, István (2011). *Para além do capital: rumo a uma teoria da transição*. São Paulo: Boitempo.
- Morelli, Rita (2009). *Indústria fonográfica: um estudo antropológico*. Campinas: UNICAMP.
- Pinto, José Paulo Guedes (2011). *No ritmo do capital: indústria fonográfica e subsunção do trabalho criativo antes e depois do MP3*. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Economia da USP. São Paulo: Universidade de S. Paulo.

- Pereira, Leone (2013). *Pejotização: o trabalhador como pessoa jurídica*. São Paulo: Saraiva.
- Prestes Filho, Luiz Carlos (2004). *Cadeia produtiva da economia da música*. Rio de Janeiro: PUC.
- Requião, Luciana Pires de Sá (2008). "*Eis a Lapa...*": processos e relações de trabalho do músico nas casas de show da Lapa. Tese de Doutorado. Programa de Pós-Graduação em Educação da UFF. Rio de Janeiro: Universidade Federal Fluminense.
- Segnini, Liliana (2009). *Projeto Rumos Itaú Cultural Música – Formação profissional e trabalho nas narrativas de músicos premiados*. Disponível em <<http://d3nv1jy4u7zmsc.cloudfront.net/wp-content/uploads/itau_pdf/001588.pdf>> Acesso em 10 de Março de 2015.
- Vaz, Gil (1988). *História da música independente*. São Paulo: Brasiliense.
- Vicente, Eduardo (1996). *A música popular e as novas tecnologias de produção musical*. Dissertação – Mestrado. Programa de Pós-Graduação em Sociologia da UNICAMP. Campinas: UNICAMP.
- Yúdice, George (2006). *A conveniência da cultura*. Belo Horizonte: Editora UFMG.

IS Working Papers

3.^a Série/3rd Series

Editora/Editor: Paula Guerra

Comissão Científica/ Scientific Committee: João Queirós, Maria Manuela Mendes, Sofia Cruz

Uma publicação seriada *online* do

Instituto de Sociologia da Universidade do Porto

Unidade de I&D 727 da Fundação para a Ciência e a Tecnologia

IS Working Papers are an online sequential publication of the

Institute of Sociology of the University of Porto

R&D Unit 727 of the Foundation for Science and Technology

Disponível em/Available on: http://isociologia.pt/publicacoes_workingpapers.aspx

ISSN: 1647-9424

IS Working Paper N.º 5

Título/Title

“Músicos independentes: um conceito em discussão na cena da música brasileira”

Autora/Author

Amanda P. Coutinho de Cerqueira

A autora, titular dos direitos desta obra, publica-a nos termos da licença Creative Commons

“Atribuição – Uso Não Comercial – Partilha” nos Mesmos Termos 2.5 Portugal

(cf. <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/2.5/pt/>).