

# Industria y creatividad: una perspectiva latino-americana\*

César Bolaño (Un. Federal de Sergipe, Brasil)\*

## Introducción

Es evidente que vivimos en un momento de grandes cambios en el capitalismo en nivel mundial, iniciadas con la crisis estructural de los años 1970. Fenómeno bien conocido y con importantes impactos sobre los sistemas de comunicación, se trata de un cambio de orden económica y cultural profundo. La corriente principal del pensamiento comunicacional – pieza clave en la construcción de la hegemonía, aunque siempre subordinada al *mainstream* de la Economía – tratará de agarrarse a diferentes explicaciones, buscando interpretar todo como fruto de una revolución tecnológica. La Economía Política de la Comunicación (EPC) ha sido muy eficiente en la crítica a los conceptos de sociedad de la información, sociedad del conocimiento, post-industrialismo, post-modernismo, etc. Pero hay que tener claro que por detrás de todas esas falsas ilusiones hay un elemento de realidad que es necesario aclarar, puesto que las ideas no brotan de la nada.

Tomemos un ejemplo reciente: la idea de economía creativa. Es cierto que, a lo largo del proceso de reestructuración, hubo un momento de creatividad e innovación fundamental, que marca una ruptura con todo lo anterior: la implantación en nivel social del paradigma digital, fruto de la revolución micro-electrónica, en beneficio de ciertos actores sociales, en particular, el gran capital internacional y el Estado norte-americano. Una vez aceptados los nuevos parámetros, el nuevo entorno cultural exigirá de cada participante ‘innovación’, ‘creatividad’, para impulsar los derechos de propiedad intelectual, el *copyright*, la expansión de la cultura digital a servicio de los oligopolios que dominan los diferentes sectores de la comunicación, las telecomunicaciones, la informática, etc.

Mi pregunta es sobre el fundamento concreto, la base material de esa ideología que la torna tan interesante, a punto de, segundo Garnham (2005), lograr un hecho notable: unir, bajo el mismo paraguas ideológico, a los grandes industriales, productores

---

\* Una versión en portugués de este artículo se ha publicado en *Cadernos do Desenvolvimento*, v. 6, nº 9, do Centro Internacional Celso Furtado para o Desenvolvimento, Rio de Janeiro, jul.-dic., 2011.

\* Este trabajo deriva del proyecto apoyado por el programa “Cátedras IPEA-CAPES para o desenvolvimento”, intitulado “El concepto de cultura en Celso Furtado”. El autor agradece El apoyo institucional Del programa.

informáticos y mediáticos y los pequeños productores y creadores independientes. Esto es hegemonía en el sentido propio del término. La respuesta debe ser doble. Por una parte, la base empírica para el desarrollo del concepto es el proceso de subsunción del trabajo intelectual y de intelectualización general de los procesos de trabajo convencionales y del propio consumo (Bolaño, 1995, 2002). Por otra parte, hay que pensar el tema de la cultura y de la creatividad bajo otro enfoque, superior.

Por ejemplo, la defensa del concepto de industrias creativas está vinculado, en Inglaterra, al intento de explorar ventajas comparativas para mejor posicionarse en el actual tránsito de hegemonía, teniendo por supuesta la des-industrialización. Una opción criticable, pero imaginable en esa situación. Para Brasil, por su parte, una opción segmentada de industrias creativas es impensable, pues no se trata del viejo imperio a vueltas con su larguísimo proceso de decadencia, sino que de uno de los BRIC (Brasil, Rusia, India, China), que pretende llegar a ser la quinta mayor economía del mundo en las próximas décadas. Para tal, hay que hacer política industrial (incluso en el campo de la comunicación) subordinada a un proyecto nacional que entienda claramente la importancia central de la comunicación y la cultura en la construcción de la hegemonía. En ese sentido, es fundamental retomar los conceptos de cultura, innovación y creatividad de Celso Furtado.

### **La EPC frente a la “economía creativa”**

Ya he tratado del tema en otra ocasión (Bolaño, 2010), en un artículo en que discuto varias contribuciones de la EPC a la crítica de los conceptos de industrias creativas y de economía creativa. No hay porque volver a eso aquí. Solo tomaré en lo que sigue al artículo de Garnham del 2005, que fija los parámetros de toda la crítica de la EPC a esos conceptos. El conjunto de la EPC se autodefine como una especie de complemento – con énfasis en los textos económicos de Marx y en la totalidad de la Economía – a la crítica que los teóricos de Frankfurt hacen a la Industria Cultural (Adorno, Horkheimer, 1969), cuyo enfoque weberiano-marxista<sup>1</sup> había logrado aclarar el carácter totalitario de la producción cultural masiva, típica del capitalismo norteamericano que, en ese sentido, se aproximaría del totalitarismo *tout court* de las potencias del Eje. Un totalitarismo de mercado, en el caso, que evolucionará, a punto de

---

<sup>1</sup> Y lucaksiano, como critica Habermas al proponer su solución alternativa en la Teoría de la Acción Comunicativa (Habermas, 1981).

incluir todo el proceso productivo en las industrias culturales, como la radio y la televisión, en que la subsunción del trabajo en el capital asume formas más avanzadas.

El Capitalismo Monopolista norteamericano de la postguerra es el paradigma fundamental de una situación en que los sistemas de información y comunicación asumen una posición de creciente importancia, sea en los procesos productivos y de circulación del capital, sea en la organización de la vida cotidiana, o en la construcción de la hegemonía en todos los niveles. Las llamadas Ciencias de la Comunicación (como las de la Información, de la Gestión, etc.) nacen marcadas por esa nueva situación social y cada una de sus corrientes fundadoras (la Sociología americana, la Escuela de Frankfurt, o la escuela crítica Latino-Americana) estarán marcadas por ella y con objetivos, sea funcionalistas, críticos, o desarrollistas, que ponen además de relieve, su carácter inherentemente político. En todos los casos, hay alguna especie de Economía Política involucrada, consciente o inconscientemente.

La EPC es una de las corrientes del pensamiento comunicacional que reivindica la tradición de la Crítica de la Economía Política en el estudio de los fenómenos culturales y de la comunicación. Siempre estuvo preocupada, en ese sentido, con la lucha epistemológica en el interior del campo mayor de la Comunicación y de las Ciencias Sociales, y con la lucha de clases en el ámbito político y social. En su interior también se fueron constituyendo diferentes escuelas (europeas, norteamericanas, latinoamericanas), todas críticas y en general marxistas. La especificidad del enfoque latinoamericano está determinada por la influencia de la formación original de sus representantes, que incorporan, de una forma o de otra, el pensamiento de los grandes autores de América Latina, de la Sociología, la Economía Política, la Política, la Comunicación. Asimismo, las preocupaciones políticas de los intelectuales latinoamericanos con temas como la democratización, el desarrollo, la dependencia, etc.

En lo que se refiere a las llamadas industrias creativas, el concepto nació en Inglaterra y la crítica también. Philip Schlesinger, por ejemplo, ha insistido, en diferentes ocasiones (Schlesinger, 2007; 2009; 2010) en la relación entre la esfera política del Reino Unido, sus *think tanks* y la constitución de una doctrina a partir de los intereses del New Labour de Tony Blair,<sup>2</sup> preocupado con la competitividad del país en

---

<sup>2</sup> Tim Blanning (2008) recuerda los inicios de la estrategia de Tony Blair para buscar hegemonía en el mundo musical inglés a mediados de los años 1990, cuando el primer ministro conservador se dirigía “al segmento más viejo, concediendo títulos de caballero a Cliff Richard (nacido en 1940) y Paul McCartney (nacido en 1942), mientras Tony Blair buscó un electorado más joven” (Blanning, 2008, p. 81), invitando, por ejemplo, a Damon Albarn, vocalista del Blur, al Parlamento. Pero después de la

la llamada economía del conocimiento, de modo que “the pursuit of creativity policy became a national project” (Schlesinger, 2007, p. 379). Es interesante 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). Un tema de particular interés es como ese concepto inglés acaba por internacionalizarse, adquiriendo otro sentido. Varios autores (Bustamante, 2010; Tremblay, 2010), que ya he tenido ocasión de analizar (Bolaño, 2010) se dedicaron a eso, pero el trabajo de Garnham del 2005 sigue siendo el más influyente al respecto en el campo de la EPC.

El punto central de la crítica de Garnham a la idea de economía creativa es de orden político y se vincula al hecho de que, con ella, como además repiten los otros autores europeos citados anteriormente, se consigue un acuerdo inesperado entre los grandes industriales de los sectores de informática y de medios y los pequeños productores y trabajadores culturales, en torno a los derechos de propiedad intelectual. Este es el nuevo sentido que asume el concepto en el campo internacional de que se habló en el párrafo anterior y es lo que justifica, de hecho, la respuesta unánime de la EPC.

En mi artículo del 2010 citado, he insistido en que la base empírica para la formulación de los conceptos de industrias creativas y economía creativa es el proceso de subsunción del trabajo intelectual y de intelectualización general de todos los procesos de trabajo convencional y del propio consumo (Bolaño, 1995, 2002), consecuencia de la revolución microelectrónica, del desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación, del concepto de *software* y de la digitalización. Todo esto cambia las bases del desarrollo capitalista, poniendo, entre muchas otras cosas, los derechos de propiedad intelectual en el centro de la lucha distributiva en nivel nacional e internacional. En esas condiciones, la creatividad y la innovación pasan a formar parte de los sistemas de planificación y control de los procesos de trabajo en los diferentes sectores de la economía.

No se trata, por supuesto, de innovación que promueva una ruptura de paradigma, como ha sido de hecho la innovación fundadora de la tercera revolución industrial (la microelectrónica y lo digital), pero de formas de innovación cotidianas,

---

victoria laborista en 1997, el mismo Albarn no compareció a la fiesta que Blair organizó en la residencia oficial de Downing Street y dejó un recado en la Cámara de los Comunes informando “Querido Tony, me he tornado comunista. Aprovecha la charla, camarada. Amor, Damon” (idem). Pero sí estuvo Noel Gallagher, del Oasis. El episodio es representativo de las relaciones entre los políticos ingleses y el *showbiz*, lo que puede ser tan importante (o más) que la relación con los *think tank* que desarrollaron la doctrina de la economía creativa.

planeadas y sometidas a sofisticados métodos de gestión del conocimiento (Bolaño et Mattos, 2004). La creatividad que se exige es una creatividad controlada y enmarcada por modelos de producción bien definidos. El problema de la subsunción del trabajo intelectual y sus límites es el elemento clave para entender la lógica de los nuevos procesos productivos, que incorporan, de hecho, importantes márgenes de trabajo solo formalmente subsumido, que podría ser definido como creativo por extensión de la definición de trabajo cultural, en que el problema de los límites a la subsunción es lo esencial. Sería el caso, por ejemplo, del trabajo de los ingenieros de *software* en la fase de concepción de “*softwares* para producción de *softwares*” (Bolaño et Castro Filho, 2011)

De todas formas, como bien recuerdan Ruy Sardinha Lopes y Verlane Aragão Santos, “en el campo cultural las discusiones semánticas son también una forma de hacerse política” (Lopes et Santos, 2011, p. 2). La marca de origen de los conceptos de industrias creativas y de economía creativa, como bien expresó Schlesinger, es economicista, pues “la función comunicativa y simbólica de una cultura – bien como la generación y comunicación de ideas – es interesante solamente porque es exportable” (Schlesinger, 2010, p. 10) o, de modo más amplio, porque genera valores económicos. Pero hay otra forma de encarar las relaciones entre industria, innovación y creatividad muy distinta, a la que volveré más adelante.

### **Lectura brasileña de la economía política inglesa de las industrias culturales**

Hay dos aspectos en el análisis de Garnham, que explicitan las diferencias entre Brasil (América Latina) e Inglaterra (Europa) en la materia. Por una parte, como se ha dicho en la introducción, el hecho concreto de que una perspectiva de desarrollo económico basado en una estrategia segmentada, centrada en las dichas industrias creativas, si es imaginable – aunque muy discutible, como deja claro el propio Garnham – para el caso inglés, no tiene ningún sentido para el Brasil, donde la desindustrialización no es un destino, pero un riesgo que hay que evitar a todo coste (ver también Bolaño, 2011). Por otra parte, es necesario entender como la adopción del concepto de economía creativa en Inglaterra marca un cambio de tendencia fundamental en las políticas culturales y de comunicación. Aquí me voy a centrar en este punto.

En un apartado intitulado “la economía política de las industrias culturales”, 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). Esto ha sido particularmente importante en los años 1980 y 1990, en la defensa del sistema público de televisión y en el debate sobre las relaciones entre productos y servicios culturales y las infraestructuras técnicas para su distribución, parte del debate sobre la digitalización y la regulación de las telecomunicaciones.

En seguida, el autor enumera las siguientes características de las industrias culturales, bien desarrolladas por la EPC: (a) altos costes fijos de producción y bajos o nulos costes de reproducción y distribución, lo que favorece economías de escala, maximización de audiencias, concentración vertical y horizontal; (b) incertidumbre de la demanda y consecuente alto riesgo de la inversión, lo que favorece las grandes corporaciones aptas a beneficiarse de las economías de escala y los gastos con *marketing*, que ocupan una alta proporción de los costes totales; (c) el carácter de bien público de los bienes simbólicos, no rivales y no excluyentes, que determinaron, históricamente, formas de financiación indirecta, especialmente vía publicidad, y que legitiman el debate sobre la intervención del Estado, en la medida en que no existe un padrón normal de relación entre productores y consumidores en el sector 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).

Habría algo aquí que decir sobre la idea de “supervivencia” que, en la forma como ha sido expuesta, por ejemplo, por la escuela francesa, refiriéndose a la supervivencia de la unicidad de la obra de arte única, para explicar el problema de la demanda incierta (o de la aleatoriedad de la realización), he tenido la oportunidad de criticar (Bolaño, 2000). Pero en términos generales, Garnham nos presenta ahí un

excelente resumen de algunos de los aspectos centrales de la teoría de base de la EPC, aceptada por sus diferentes vertientes, sobre las características de las industrias culturales y de la comunicación.

El problema, de mi punto de vista, es precisamente saber, a partir de los cambios por que pasa el sistema capitalista con la reestructuración productiva iniciada en los años 1970, que ponen en primer plano la problemática de las tecnologías de la información y de la comunicación, de la digitalización y del nuevo paradigma tecno-productivo, si esas características, o algunas de ellas, se aplican a los nuevos procesos de trabajo y de valorización, más allá de las industrias culturales. Me permito, a título de ejemplo, y por comodidad, hacer una pequeña auto-citación:

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. Muito 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).

Volvemos con esto al tema del apartado anterior, que ya había sido discutido en otros textos referidos anteriormente (Bolaño, 2010, 2011; Bolaño y Castro Filho, 2011), haciendo referencia a una serie de estudios realizados a partir de 1995. Pero lo más interesante aquí es notar la segunda diferencia, a que me referí antes entre lo que sucede en Brasil y en Inglaterra.

### **Particularidades del caso brasileño**

Diferentemente de este último país, por lo que se deduce de los tramos citados de Garnham, en Brasil, los descubrimientos de la EPC jamás tuvieron incidencia en el debate sobre la regulación del *broadcasting*. En telecomunicaciones sí, la idea de monopolio natural estuvo por detrás de la organización del modelo estatal en su momento, pero en lo que se refiere a la regulación de las comunicaciones en general, de las diferentes industrias culturales y especialmente en el audiovisual, la posición crítica de la EPC jamás ha sido tomada en consideración por los gobiernos de turno, a pesar de siempre haber estado presente en los movimientos sociales por la democratización de la comunicación.

De hecho, las grandes decisiones en materia de regulación de la comunicación nunca han sido influenciadas por los debates académicos de ningún tipo. El control político que los sectores hegemónicos de la sociedad brasileña mantienen sobre el sector, además, nunca ha permitido que el principio de servicio público fuera seriamente considerado en la organización del modelo de regulación sectorial que, hasta hoy, es esencialmente el mismo de la época de régimen militar, superado en el terreno de la política hace ya tres décadas. La política cultural definida en aquel momento, no obstante, sigue en pie hasta hoy en sus líneas esenciales, como siguen hegemónicos, los mismos actores.

Una posible adopción de políticas pautadas por la idea de industrias creativas o economía creativa – suponiendo que vaya en el mismo sentido que ha tenido su adopción en Inglaterra, lo que también es materia de debate – no cambiará ese cuadro, en la medida en que no haya una fuerza social efectiva que la utilice como instrumento de lucha por la hegemonía en el campo cultural. Dicho de otro modo, es dudoso que la adopción de este concepto facilite la construcción de algún consenso que ya no exista entre los grandes capitales invertidos en el sector, los pequeños productores independientes y las diferentes capas de trabajadores de la cultura, como habrá ocurrido en Inglaterra, según nos informa Garnham. Si en Inglaterra hubo un cambio de tendencia en favor de un enfoque mercantilista, contra el concepto arraigado de servicio público, en Brasil el núcleo del poder simbólico, que es la televisión, siempre ha funcionado de acuerdo con una lógica puramente privada, mercantil y publicitaria y, más, desde mediados de los años 1960, organizado bajo la forma de oligopolio concentrado.

La adopción del enfoque anglosajón de la “creatividad” serviría, en esas condiciones, para (a) transferir recursos públicos adicionales a las empresas oligopolistas del sector cultural (vía incentivos fiscales, como ya ocurre ampliamente, como se puede verificar en el sitio del Ministerio de la Cultura, donde se encuentran los datos sobre la destinación de los recursos referentes a la conocida Ley Rouanet de apoyo a las actividades audiovisuales); o (b) ampliar el enfoque mercantil de las políticas innovadoras que ha implantado el Ministerio de la Cultura durante el gobierno Lula, con una probable reducción en la velocidad de tramitación de la reforma de la Ley Rouanet (que de hecho, por el momento está parada), desinversión en el enfoque alternativo al *copyright*, etc.



Todo esto, por cierto, provocaría un debate del que participarían los diferentes grupos que llegaron a formar la esfera pública sabiamente promocionada por el ministro Gilberto Gil, incluso los pocos representantes de la EPC, que llegaron a tener un espacio en ella, pero muy limitado frente a otros enfoques “alternativos”, los cuales tuvieron un papel de relieve en la mistificación de la “creatividad”, de las maravillas de internet y las redes sociales, de la inclusión, del poder de las multitudes y todas las ilusiones del postmodernismo izquierdista y del determinismo tecnológico que transforma la vieja ideología economicista del “small is beautiful” en la sorprendente idea de que, con la red, el “small is powerful”.

Nada de esto afecta el problema central de la democratización de la comunicación, elemento absolutamente central para un verdadero cambio de orden cultural, vinculado a un nuevo proyecto nacional de desarrollo. Una política de ese tipo, como he dicho en la introducción y en otros textos citados, nada tiene que ver con una estrategia de segmentación en el sentido de las industrias creativas. Pasa seguramente, como el consenso en el campo de los movimientos por la democratización de la comunicación indica, por la consolidación de un sistema público de televisión y formas de regulación que se beneficiarán muchísimo de la experiencia inglesa, pero esto tampoco es todo. Los problemas del subdesarrollo y de la dependencia también deben ser enfrentados y en un sentido bastante distinto del que se discutía en las décadas de 60 y 70 del pasado siglo.

Es verdad que, como en aquel momento, es necesario pensar una política de cambio estructural, volcada al mercado interno, en contradicción con los intereses puramente mercantiles, de modo que no se puede, por ejemplo, como la historia muestra, contentarse con un crecimiento centrado en la exportación de *commodities* agrícolas y materias primas, aprovechando el dinamismo de la economía china, pero hay que tener una política industrial desarrollista, incluyendo inversiones públicas y privadas en los sectores de infraestructura, etc. Pero, en lo que nos interesa más de cerca, si se pretende proseguir con los cambios estructurales iniciados en el gobierno de Luis Ignacio Lula da Silva, que redundaron en un proceso de inclusión social importante, hay que volver al tema del modelo de desarrollo y ahí la discusión sobre cultura, innovación y creatividad debe ser tomada en un sentido mucho más profundo.

### **Creatividad y dependencia en la civilización industrial**

Este es el título de un clásico de Celso Furtado de fines de los años 70 del siglo XX. Para el autor, innovación y creatividad están relacionadas con la capacidad que tienen determinados grupos sociales en imponer sus intereses a los demás, promoviendo una “ruptura en el plano de la racionalidad”. En esas condiciones, “el comportamiento del agente que no ejerce poder es simplemente adaptativo” (Furtado, 1978, p. 17). El ejemplo de mayor transcendencia sería el surgimiento de la sociedad industrial, resultado de un proceso iniciado en el siglo XVI, con la constitución del mercado mundial, cuando “las actividades económicas han asumido considerable autonomía y pasaron a desempeñar papel determinante en todas las dimensiones de la cultura” (idem, p. 38).

A partir de ahí, la introducción de criterios de racionalidad instrumental determinarían la existencia, en Europa Occidental, Estados Unidos o Australia, de un “estilo de civilización” marcado por la industrialización, urbanización y secularización, que servirá de modelo para otros procesos de “modernización”, en el Japón de la restauración Meiji, en la Rusia bolchevique, o en la América Latina de la industrialización por sustitución de importaciones. Hay, por tanto, dos momentos en la dinámica de expansión de la civilización industrial, el primero, fundacional, marcado por una ruptura gestada a lo largo de más de dos siglos, culminando con la doble revolución de que habla Hobsbawm (1981), y el segundo, de adaptación difusión del nuevo orden para todo el mundo.

En todos los casos “no solamente la fuerza física pero también la capacidad intelectual del hombre tienden a subordinarse crecientemente a criterios mercantiles” (Furtado, 1978, p. 39). La especificidad cultural de la revolución burguesa es precisamente el “crónico avance de la técnica”, o sea, “la subordinación de todas las formas de actividad creadora a la racionalidad 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 ocorreu com a criatividade artística, progressivamente colocada a serviço do processo de diversificação do consumo (idem, p. 83).

En otro artículo (Bolaño, 2010) he reproducido la clasificación que hace Rodríguez (2009) de los distintos significados del término cultura en Furtado. Simplificando, tratase (a) de la cultura material, (b) de la creación, conservación y

transformación de instituciones (cultura político-institucional) y (c) de los valores que las fundamentan: filosofía, religión, arte, ciencias (ámbito stricto sensu cultural, o cultura espiritual). Por otra parte, “todo objeto de uso final, que no procede directamente de la naturaleza, es fruto de la invención humana, es un *objeto de arte*. Su fin es enriquecer la existencia de los hombres” (ídem, p. 84), de modo que cultura material y espiritual forman una totalidad.

En el capitalismo, la producción es subordinada al proceso de acumulación y a la homogeneización de los estándares de consumo que la acompaña.<sup>3</sup> En la creación y difusión histórica de la civilización industrial, es fundamental el aspecto de innovación institucional (parte de la cultura no material), lo que incluye la creatividad política y social de los diferentes agentes que disponen de aquella capacidad de promover rupturas en el plano de la racionalidad a que me referí antes. En el caso de Europa (en que se incluiría también las “sociedades formadas por los europeos en los espacios vacíos de clima templado en América del Norte y Oceanía” – Furtado, 1978, p. 42), la subordinación de las actividades productivas a la lógica de un proceso acumulativo, comandado por intereses mercantiles, representa una mutación cultural en relación a

todo lo que había existido hasta entonces. De una u otra forma, todas las relaciones sociales tenderían a reflejar, en grados diversos, la despersonalización inherente a la preeminencia de la acumulación. Tenderían a ser vistas como cosas, como prolongación del mundo físico (ídem, p. 39-40).

Es interesante la referencia al tema de la cosificación e incluso las implicaciones epistemológicas que esta formulación tendría.<sup>4</sup> Pero lo más importante por ahora es entender el significado profundo de la ruptura para Furtado:

---

<sup>3</sup>La propia comprensión del funcionamiento exacto de esos objetos exige una *expertise*, tornándolos misteriosos para el usuario corriente. Además, la mayor parte de ellos es concebida previendo ya su difusión, dentro de la lógica innovación-difusión que caracteriza, para el autor, a la dinámica de la acumulación capitalista (cf. Furtado, 1967, p. 102-104). Nótese que hay ahí también una cierta irracionalidad, en la medida en que la innovación secundaria ya no es propiamente “invención de cultura”, pero básicamente imitación y adaptación a padrones hegemónicos.

<sup>4</sup>Sobre todo si nos recordamos de la ruptura ontológica (cuerpo-mente, razón-mundo) que, partiendo de la separación entre lo sagrado y lo humano, propia de la civilización judío-cristiana, funda la ciencia moderna occidental, como nos recuerda Edgardo Lander, citando Apffel-Marglin (1996), un “tipo muy particular de conocimiento que pretende ser des-subjetivado (esto es, objetivo) y universal” (Lander, 2005). En las ciencias sociales, esa tendencia está ligada al eurocentrismo y al concepto de raza, de que nos habla Quijano (2005, p. 230 y sig.). Es interesante verificar la posibilidad de articular la crítica a la modernización de Lander y Quijano con aquella de Furtado, implícita en este texto. Así, por ejemplo, la explicación de Quijano de la expansión de la relación salarial en Europa, mientras en América se introducía la esclavitud y la servidumbre, formando el conjunto, el nuevo sistema de control del trabajo por el capital mercantil, es perfectamente compatible, a mi juicio, con el análisis histórico de Furtado (1984) sobre formación de la cultura brasileña, principalmente si consideramos el concepto de “acumulación primitiva del conocimiento” en sus dos sentidos (Bolaño, 2000).

La acumulación siempre constituyó, en todas las sociedades, uno de los sustentáculos del sistema de dominación social. (...) Lo que singulariza la revolución burguesa es la utilización creciente del excedente como instrumento de control del sistema de producción. (...) La ascensión de la burguesía es más un proceso de generación de nuevas formas de poder que la asunción de nuevos grupos sociales a las formas tradicionales. (...) El desvío del excedente de las obras de prestigio y del consumo conspicuo para el sistema de producción viene a ser la mola maestra del proceso de reestructuración del sistema de poder (Furtado, 1978, p. 40).

De ahí el autor deriva las características fundamentales de la modernidad europea, la secularización, la racionalización, el conocimiento fundado en la observación del mundo empírico, la liberación del individuo y su inducción a la iniciativa, la complejidad de las estructuras que conforman la sociedad civil (en la definición de Hegel), la democratización. Un aspecto esencial es la funcionalidad que detecta en la lucha de clases para la estabilidad del sistema (como ya estaba puesto, en otros términos, en la Teoría y Política del Desarrollo Económico – Furtado, 1967). Para el autor, el crecimiento de la tasa real media del salario, que acompaña casi siempre el aumento de la productividad media del trabajo no se explica sin la organización eficiente y la combatividad históricamente demostrada por las masas trabajadoras, de modo que,

en la forma histórica que asumió, el capitalismo industrial presenta dos características relevantes: (a) grande concentración del poder económico y (b) organización de las masas asalariadas de elevada eficacia. La concentración del poder económico, lejos de llevar a la ‘expoliación de las masas’, como pareciera a los primeros teóricos del capitalismo monopolista, tendió a transformarse en fuerza estimuladora de la acumulación mediante la reducción de los riesgos y de la inestabilidad (Furtado, 1978, p. 21).

Otra característica de la civilización industrial es una profundización del proceso acumulativo, que lleva a una mayor complejidad en la división del trabajo social, en sus dos dimensiones: sincrónica (entre los tipos de trabajo en un dado momento) y diacrónica (entre las diferentes generaciones de trabajadores a lo largo del tiempo). “La acumulación es solamente el vector que permite, mediante la innovación, introducir las modificaciones en el sistema de producción y en las estructuras sociales que llamamos de desarrollo” (idem, p. 48).<sup>5</sup> Y vuelve al tema de la des-humanización:

Por otro lado, si la producción por trabajador está aumentando, es porque la sociedad se está transformando para absorber un flujo creciente de productos finales. Desarrollo es, por tanto, un proceso de recreación de las relaciones

---

<sup>5</sup> En ese sentido, “la tecnología no es otra cosa que el conjunto de transformaciones en el sistema productivo y en las relaciones sociales que tienen en la acumulación su vector” (Furtado, 1978, p. 50).

sociales que se apoya en la acumulación. (...) Si la acumulación se transforma en un fin en si misma (cuando pasa a constituir la base del sistema de dominación social), el proceso de creación de nuevas relaciones sociales se transforma en un simple medio para alcanzarla. La inexorabilidad del progreso llevando a la des-humanización del individuo en la civilización industrial es un desdoblamiento de ese proceso histórico (idem, p. 48).

Lo que ocurre en las sociedades que tuvieron acceso a la modernización por vía indirecta, como es el caso de América Latina, es que el progreso tecnológico es introducido vía importación de bienes de consumo por las élites locales, con impactos en toda la organización de la economía nacional, en la organización del espacio y en todos los niveles citados de organización de la cultura (material y espiritual), sin impacto inmediato sobre los procesos de producción y sin la instauración de la dinámica concentración (innovación) – desconcentración (difusión) que caracteriza el capitalismo europeo. A la fase posterior de industrialización por substitución de importaciones corresponde “un importante papel en la reproducción de los sectores sociales que tuvieron acceso, aunque por vía indirecta, a los valores materiales de la civilización industrial” (idem, p. 49).

Hay una dependencia, por tanto, obvia en el caso de las maquiladoras, o de las industrias de montaje en que se da una división internacional del trabajo en que “los agentes locales tienen apenas una vaga idea de lo que están produciendo”, pero incluso cuando se imagina que la industria ha sido totalmente nacionalizada, “los agentes locales se integran en un equipo estructurado en el tiempo y en el espacio, cabiendo las tareas más ‘nobles’ de fabricación de los equipos y de concepción de estos y de los productos finales a otros agentes localizados en el exterior” (idem, p. 49-50). Se genera, entonces, una dependencia cultural que tiende a ampliarse y a reproducirse, en la medida en que la industria nacional permanece estructuralmente vinculada a economías más avanzadas y en permanente expansión.

Esto se debe, vale repetir, a que el acceso indirecto a la civilización industrial “significó la introducción de esas transformaciones al nivel de la demanda final (bajo la forma de modernización)” (idem), lo que exige que el aparato productivo se adapte a esa demanda sofisticada, o sea, a ese consumo conspicuo de las viejas élites locales, modernizado por influencia externa, sin relación con el sistema preexistente de fuerzas productivas y mucho menos con las necesidades de la mayoría de la población nacional, o sea, sin transferir, como en el caso clásico, el excedente para la producción, reestructurando el sistema de poder. Con lo cual, muchas de las características de que se

habló antes de la civilización industrial europea (democracia, aumento del poder de negociación de las masas asalariadas, etc.) no se reproducen necesariamente por estas latitudes.

### **Consideraciones conclusivas**

En lo que nos interesa más de cerca, la creatividad queda, de esta forma, limitada a una estrecha margen de libertad, determinada por la propia dinámica innovativa de los centros hegemónicos. La actual reestructuración productiva es un buen ejemplo de este fenómeno. Las grandes innovaciones que nos permiten definir el momento presente como una tercera revolución industrial (la revolución micro-electrónica y la digitalización general del mundo, que permiten una extensa subsunción del trabajo intelectual en el sentido antes referido) definen las condiciones objetivas delimitadoras de la innovación y de la creatividad obligada que el nuevo sistema impone, restringiendo la autonomía cultural de los países, sectores y empresas no hegemónicos y de los actores que no disponen del poder para promover nuevas rupturas en el plano de la racionalidad y permanecen atados a estrategias necesariamente adaptativas.

¿Sería posible llamar a estos últimos actores de creativos, o innovadores? ¿Se puede, por tanto hablar en industrias creativas o en economía creativa? A rigor no, y no solamente por los motivos que ya conocíamos de la lectura de Garnham, Schlesinger y los demás autores de la EPC referidos, pero también, en un sentido más amplio, por lo que se deduce del párrafo anterior. Por otra parte, no obstante, como vimos, en la medida en que el problema de la subsunción del trabajo intelectual y sus límites aproximan el núcleo central de los procesos de producción de valor a las condiciones tradicionalmente vigentes para el trabajo en las industrias culturales y de la comunicación, es perfectamente legítimo extender la definición de **trabajo creativo** de la EPC para más allá de las mismas, las cuales, diga-se de paso, no incorporan solamente, como se sabe, esa clase de trabajo, pero también diferentes otras categorías de trabajo productivo e improductivo.

Se abre entonces un campo de diálogo académico y de crítica no despreciable, en que los movimientos por la democratización de la comunicación, los representantes de la producción independiente de contenidos, los trabajadores culturales y “creativos” de diferentes sectores, los sindicatos vinculados a las “industrias creativas” y los intelectuales del campo de la EPC se pueden encontrar con el objetivo de construir la contra-hegemonía (contra el consenso hegemónico en torno a los derechos de propiedad

intelectual a que se refiere Garnham, como vimos), con posibles impactos sobre las políticas públicas.

En ese sentido, tomando el ejemplo del caso brasileño, en que el gobierno progresista de Dilma Roussef ha creado un sector de industrias creativas ligado a un ministerio tan secundario en la estructura de poder nacional como es el de la cultura – y seguramente sin los impactos políticos trascendentes, como vimos, del caso inglés – interesa menos la discusión semántica que el debate político y la lucha política concreta en torno a cuestiones mucho más importantes, como la reforma profunda del marco regulatorio en materia de comunicación, la ruptura del oligopolio que domina el audiovisual brasileño y la democratización en todos los niveles, lo que incluye definiciones claras sobre los derechos de propiedad intelectual, el *copyright*, la accesibilidad e interactividad en el sistema brasileño de televisión digital, la universalización de la banda ancha, las garantías para el desarrollo de la producción local, regional, independiente, etc.

Todo esto, por supuesto, como parte de un debate más amplio sobre la relación entre Comunicación, Cultura y Desarrollo, que se debería promover en el ámbito mayor de la planificación estatal en su conjunto, en los ministerios económicos, de la educación, de la comunicación, mucho más allá de lo que se ha hecho hasta el momento en el campo estricto de la cultura, durante el gobierno Lula, por ejemplo que, no obstante, ha dado importantes pasos en adelante en esa materia (Brittos et al, 2010). Lo fundamental es entender que la Cultura es hoy tan importante para la construcción de un proyecto nacional de desarrollo como la planificación de las infraestructuras, pues se trata de garantizar, a largo plazo, la autonomía cultural de que hablaba Furtado. Lo que se debe exigir del nuevo ministerio, ahora, es que amplíe, en esa línea, la esfera pública creada por el ministro Gilberto Gil, de acuerdo con el pensamiento desarrollista realista que parece ser el de la presidenta Dilma.

## **Bibliografía**

ADORNO, Theodore; HORKHEIMER, Max (1969). **Dialética do Iluminismo**, trechos publicados no Brasil em LIMA, Luis Costa (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, Frédérique; MARGLIN, Stephen A. (1996). **Decolonizing Knowledge. From development to dialogue**. Oxford: Clarendon Press.

BLANNING, Tim (2008). **O triunfo da música**. São Paulo: Companhia das Letras, 2011.

BOLAÑO, César Ricardo Siqueira (1995). *Economia Política, globalização e comunicação*. In: BOLAÑO César Ricardo Siqueira (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.

\_\_\_\_\_ (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, César Ricardo Siqueira; CASTRO FILHO, Guilherme. **Os limites à taylorização do trabalho na fase de concepção da produção de software** Aracaju, mimeo. 2011.

BOLAÑO, César Ricardo Siqueira; MATTOS, Fernando Mansur (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](http://www.dgz.org.br) (acesso em 10 de janeiro de 2010).

BRITTOS, Valério; BOLAÑO, César Ricardo Siqueira; GOLIM, Cida (2010). **Economia Política da Arte e da Cultura**. São Paulo: Itaú Cultural.

BUSTAMANTE, Enrique (2010). *La creatividad contra la cultura?* In: ALBORNOZ, Luis Alfonso (editor) (2011). **Poder, medios, cultura. Una mirada crítica desde la economía política de la comunicación**. Buenos Aires: Paidós (no prelo).

FURTADO, Celso (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, Nicholas (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, Jürgen (1981). **Teoría de la acción comunicativa**. Madrid: Taurus, 1987 (2 vol.).

HOBBSBAWN, Eric (1981). **A era das revoluções**. São Paulo: Paz e Terra.

LANDER, Edgardo (2005). *Ciências sociais: saberes coloniais e eurocêtricos*. In: LANDER, Edgardo (org.). **A colonialidade do saber: eurocentrismo e ciências sociais. Perspectivas latino-americanas**. São Paulo: CLACSO.

LOPES, Ruy Sardinha; SANTOS, Verlane Aragão (2011). *Economia, cultura e criatividade: tensões e contradições*. In **Carta Maior**, 28/2/2011. URL: [www.cartamaior.com.br](http://www.cartamaior.com.br). Acesso em 15/3/2011.



RODRIGUEZ, Octavio (2009). **O estruturalismo latino-americano**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

SCHLESSINGER, Philip (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, n° 3. Oxford: Oxford University Press.

\_\_\_\_\_ (2010). *Intelectuales y políticas culturales*. In: ALBORNOZ, Luis Alfonso (editor) (2011). **Poder, medios, cultura. Una mirada crítica desde la economía política de la comunicación**. Buenos Aires: Paidós (no prelo).

TREMBLAY, Gaëtan (2010). *Industrias culturales, economía creativa y sociedad de la información*. In: ALBORNOZ, Luis Alfonso (editor) (2011). **Poder, medios, cultura. Una mirada crítica desde la economía política de la comunicación**. Buenos Aires: Paidós (no prelo).