

ACUMULAÇÃO DO CAPITAL, TECNOLOGIAS DIGITAIS E PRODUÇÃO MUSICAL INDEPENDENTE: DILEMAS E POSSIBILIDADES

CAPITAL ACCUMULATION, DIGITAL TECHNOLOGIES AND INDEPENDENT MUSIC PRODUCTION: DILEMMAS AND POSSIBILITIES

André Lucas Costa de Sousa Chagas

Giancarlo Livman Frabetti

RESUMO

Este trabalho apresenta a questão da introdução das tecnologias digitais na indústria fonográfica e seu impacto nos negócios das grandes gravadoras - majors - bem como na produção musical independente. O problema de pesquisa se coloca a partir do contexto da transição entre regimes de acumulação no capitalismo, questionando-se como as novas tecnologias digitais e informacionais transformaram as etapas de produção e de distribuição de fonogramas, recriando também as condições de existência de um circuito independente de selos e artistas musicais. Paralelamente, o processo de reestruturação produtiva na indústria fonográfica aprofundou a tendência de desverticalização das cadeias produtivas, estabelecendo um novo patamar da divisão do trabalho entre as majors e os selos independentes. Metodologicamente, este trabalho utilizou-se de pesquisa bibliográfica e da interpretação de dados divulgados em relatórios de associações do mercado fonográfico nacional. A fundamentação teórica da argumentação aqui desenvolvida tem como referência a crítica da economia política, em especial o processo de circulação do capital. Por fim, identificou-se que, embora a produção de gravações musicais esteja cada vez mais saindo do monopólio das grandes gravadoras, a etapa de distribuição se mostra especialmente desafiadora para os artistas independentes, tendo em vista o poder que as majors crescentemente concentram sobre os processos de circulação na cadeia produtiva da indústria fonográfica.

Palavras-Chaves: Indústria musical; acumulação flexível; produção musical independente.

ABSTRACT

This work presents the problem of the introduction of digital technologies in the phonographic industry and its impact on the business of the major record companies - as well as on independent music production. The research problem arises from the context of the transition between accumulation regimes in capitalism, questioning how the new digital and informational technologies have transformed the stages of production and distribution of phonograms, also recreating the conditions for the existence of an independent circuit of labels and musical artists. At the same time, the process of productive restructuring deepened the trend of unbundling production chains in the phonographic industry, establishing a new level of the division of labor between majors and independent labels. Methodologically, this work used bibliographical research and the interpretation of data published in reports from associations of the national phonographic market. The theoretical basis of the argument is based on the critique of political economy, in particular the process of capital circulation. Finally, it was identified that, although the production of musical recordings is increasingly coming out of the monopoly of the major record companies, the distribution stage proves to be especially challenging for independent artists, since the major companies increasingly concentrate power over the circulation processes in the production chains of the phonographic industry.

Keywords: Music industry; flexible accumulation; Independent music production.

INTRODUÇÃO

Este trabalho apresenta a questão da introdução das tecnologias digitais no mercado fonográfico e seu impacto nas cadeias independentes de produção. Aproximadamente, a partir da década de 1980, o surgimento de novas tecnologias transformou a forma de organização desse mercado, bem como das técnicas de produção e comercialização, recriando completamente as formas de se produzir, promover, comercializar e consumir música.

A indústria fonográfica originalmente se consolidou, ao longo do século XX, com base na lógica fordista de acumulação do capital, possuindo uma cadeia produtiva verticalizada e voltada à fabricação e consumo em massa de fonogramas distribuídos em mídias físicas. O controle desse mercado se reduzia a um pequeno número de grandes corporações – as assim denominadas gravadoras *majors*. Contudo, segundo Harvey (2008), a partir de meados da década de 1970 o regime de acumulação fordista passou por uma crise generalizada, a qual impôs aos mercados uma necessidade de reinvenção e reformulação de suas lógicas produtivas, a fim de garantir a contínua circulação e expansão do capital em um novo patamar de desenvolvimento das forças produtivas e de competitividade empresarial. Este processo de aceleração tecnológica e informacional do

capitalismo teve profundas repercussões sobre os processos de produção e distribuição de gravações musicais.

As possibilidades proporcionadas pelas ferramentas digitais no mercado fonográfico obrigaram as grandes gravadoras a se reestruturar radicalmente, flexibilizando sua cadeia produtiva por meio da terceirização de atividades. Paralelamente a esse movimento de reestruturação produtiva da indústria musical, os selos independentes passaram a se aproveitar cada vez mais das novas configurações produtivas e de distribuição musical existentes, emergindo como uma potência criativa, produtiva e até mesmo política neste mercado.

Contudo, atualmente, a imensa oferta de selos e artistas independentes enfrenta dificuldades de se viabilizar economicamente, tendo em vista que o retorno financeiro proporcionado desde o advento do compartilhamento de arquivos digitais e da emergência das plataformas de *streaming* somente é expressivo para artistas de grande alcance de público. Portanto, embora a produção de fonogramas tenha sido relativamente facilitada no contexto das tecnologias digitais que foram decisivas na constituição do cenário de um novo regime de acumulação do capital, a etapa de difusão e comercialização fonográfica tem se mostrado desafiadora para os produtores e artistas à margem das grandes mídias e gravadoras.

Entende-se que o processo de transformação produtiva e das formas de distribuição da indústria musical é alicerçado em uma mudança estrutural de produção do próprio sistema capitalista, o qual precisa garantir que o processo de circulação do capital alcance o objetivo final de realização do mais-valor para assegurar a sobrevivência do modelo. Diante deste cenário posto pelo atual estágio do processo de acumulação de capital, o presente trabalho propõe, como objetivo geral, identificar os dilemas e as potencialidades colocados para a os circuitos de produção e distribuição de gravações musicais independentes diante das transformações na indústria fonográfica provocadas pela introdução de tecnologias digitais e de formas organizacionais próprias do regime de acumulação flexível.

A metodologia empregada neste trabalho é constituída, primeiramente, por pesquisa bibliográfica de natureza tanto histórica quanto teórica. Foram consultados autores da economia política tais como Marx (2015) e Harvey (2008), na busca compreender e apresentar conceitos referentes à acumulação e circulação do capital e à transição entre regimes de acumulação. Ademais, buscamos nos apoiar

em estudo de autores tais como Viveiro e Nakano (2008), Pinto (2011) e Vicente (2006) com o intuito de entender historicamente e teoricamente as relações entre as grandes gravadoras e os produtores independentes diante das mudanças resultantes da reestruturação produtiva e da implementação das tecnologias digitais no mercado fonográfico.

Contudo, para apresentar dados empíricos que nos permitam desenvolver a discussão acima proposta, também adotamos metodologicamente o procedimento de buscar dados de produção e distribuição da indústria fonográfica, buscando contextualizar este mercado após o momento de inserção de tecnologias digitais no novo modelo produtivo. Para isso, foram utilizados os dados e informações contidos nos relatórios publicados pelo sindicato patronal Pró-Música Brasil (Produtores Fonográficos Associados), bem como dados disponibilizados por plataformas de *streaming*, em especial, o Spotify (que é, atualmente, a plataforma especificamente voltada para música mais utilizada no Brasil, segundo dados da União Brasileira dos Compositores discutidos por Soler, 2022).

O presente trabalho possui, além desta introdução, mais sete segmentos. No primeiro segmento, apresenta-se uma revisão teórico-histórica sobre o processo de transição entre o regime de acumulação fordista-keynesiano e o regime de acumulação flexível para, no segmento seguinte, introduzirem-se as ideias de indústria cultural e de cadeia produtiva do mercado fonográfico. A seguir, recupera-se historicamente uma leitura sobre a indústria fonográfica no contexto do regime fordista para, adiante, se fazer uma abordagem sobre a origem da relação entre produção independente, gravadoras nacionais e *majors* no mercado de produção musical. O segmento seguinte avalia o impacto das tecnologias digitais sobre o mercado fonográfico diante das transformações provocadas pelo processo de reestruturação produtiva no contexto do regime de acumulação flexível do capital, partindo-se, então, para uma exposição do impacto das transformações estruturais no mercado fonográfico sobre a produção musical independente. No segmento final, apresentamos nossa síntese conclusiva sobre a problemática acima apresentada.

OS PROCESSOS DE PRODUÇÃO E CIRCULAÇÃO DO VALOR NA TRANSIÇÃO PARA O REGIME DE ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL DO CAPITAL

Na crítica da economia política formulada por Marx (2015), o processo de circulação do capital é composto por um contínuo movimento que passa por

três ciclos distintos, porém inter-relacionados, sendo eles: a) o ciclo do capital monetário; b) o ciclo do capital produtivo; c) o ciclo do capital-mercadoria. A totalidade desse processo é chamada de capital industrial, o qual, para realizar o mais-valor produzido no processo de produção, depende de que esses três ciclos se completem ininterruptamente. Harvey (2014) ressalta que o processo de circulação do capital pressupõe um permanente movimento entre os fluxos do dinheiro, da produção e das mercadorias, sem o qual a produção e a expansão de mais-valor não se realizam. Entretanto, este processo de circulação é altamente instável, pois as metamorfoses do valor no interior de cada ciclo estão constantemente sujeitas a dificuldades e incertezas de realização, abrindo-se, assim, a possibilidade da emergência das crises de reprodução capitalista.

Harvey (2014) aponta que a unidade entre os processos de produção e realização do mais-valor deve ser entendida dialeticamente, isto é, a partir de suas contradições internas. Ao mesmo tempo que o trabalhador (na condição de consumidor de mercadorias industrializadas) é essencial para a realização do mais-valor no processo de circulação, por outro lado, de acordo com as leis do processo de produção, ele tem sua força de trabalho cada vez mais explorada e precarizada. Existe, portanto, um dilema entre favorecer os processos de realização (e, com isso, comprimir as taxas de lucro fundamentais para a acumulação capitalista) ou viabilizar a exploração crescente do mais-valor no processo de produção (criando, com isso, dificuldades para a fluidez do processo de circulação). A contradição sistêmica aqui apontada é fundamental para compreendermos as transformações nos regimes de acumulação capitalista dadas na concretude dos processos histórico-geográficos e sociais do capitalismo, como é o caso da transição do regime de acumulação fordista-keynesiano para o regime de acumulação flexível.

A emergência do fordismo-keynesianismo nos países centrais do capitalismo se deu após o período da grande depressão da década de 1930, no qual as sociedades capitalistas chegaram a uma nova ideia do papel e uso do poder do Estado, visando alcançar uma forma de arranjo institucional que fosse capaz de mitigar as instabilidades que ameaçavam o sistema capitalista de se reproduzir. De acordo com Abramides e Cabral (2003), o fordismo é uma forma de organização da indústria e do trabalho, sendo caracterizada principalmente pela produção em massa por meio de uma linha de montagem de mercadorias padronizadas, assim como pelo controle do tempo de produção e movimentos em série. Ademais, ainda segundo os autores, o modelo fordista apresenta uma separação entre elaboração e a

execução do processo de trabalho, isto é, possui rígida divisão de funções, tendo como objetivo estabelecer uma unidade fabril concentrada e verticalizada.

Contudo, para Harvey (2008), o fordismo vai além de um modelo produtivo da indústria, isto é, esse regime de acumulação reflete um processo de engenharia social que inclui uma determinada relação entre Estado, capital e trabalho, mas também uma nova psicologia social, um novo urbanismo, uma mudança cultural ligada ao modernismo e, enfim, uma aceleração da percepção sobre os processos temporais e espaciais.

Embora o capitalismo tenha vivido sua "era de ouro" sob o regime de acumulação fordista-keynesiano (crescimento econômico, poder de barganha da classe trabalhadora, estado planejador implantando grandes transformações sociais e territoriais, como é o caso dos processos acelerados de industrialização e urbanização no terceiro mundo), este período foi interrompido por uma severa crise de acumulação do capital. Ainda nos anos 1970 (no contexto da chamada crise do petróleo), a emergência da estagflação e do crescimento da dívida pública, bem como a compressão das taxas de lucro das grandes empresas, ocasionaram uma crise generalizada nos países centrais do capitalismo, em especial nos Estados Unidos, acarretando o fim do acordo de Bretton Woods que até então regulava o sistema financeiro internacional (ALVES, 2007). Assim, a partir de 1973, uma série de crises e tensões abalaram o capitalismo, abrindo espaço para surgimento de um novo regime de acumulação a ser entendido como o regime de acumulação flexível, que contrasta com a rigidez do sistema fordista (HARVEY, 2008).

Abramides e Cabral (2003) caracterizam esse regime de acumulação flexível pela criação de novos setores produtivos, novas formas de fornecimento de serviços financeiros, disputa por novos mercados e, principalmente, constante inovação tecnológica, organizacional e comercial. Harvey (2008), por sua vez, afirma que a acumulação flexível envolve rápidas mudanças setoriais e geográficas, destacando o estreitamento das distâncias e do tempo de comunicação entre os agentes. Nesse sentido, Carmo (2014) aponta que o regime de acumulação flexível, além de se fundar em uma mudança de gestão e perspectivas internas à empresa, é fundado ainda em uma busca por novos nichos do mercado consumidor e na maximização da concorrência.

Logo, o novo regime de acumulação busca acelerar a fluidez do capital no espaço e, com isso, agilizar o tempo de realização do valor (isto é, os períodos de rotação

do capital, tal como conceitua Marx, 2015). Além disso, de acordo com Abramides e Cabral (2003), a reestruturação produtiva do regime de acumulação flexível tem origem na busca de maximização da produtividade, eficiência, qualidade, novas formas de tecnologia e gerenciamento, validadas através das inovações tecnológicas.

Esta reestruturação produtiva reflete na precarização e no desarranjo das relações clássicas de produção, organização e participação da força de trabalho. O novo regime de acumulação flexível, segundo Abramides e Cabral (2003), abre possibilidade para a disseminação de relações de trabalho pautadas na desregulamentação de direitos sociais e trabalhistas, gerando trabalho precário e subcontratação. Além disso, Harvey (2008) aponta que esse novo modelo implica o aumento de desemprego estrutural, constante mutação das habilidades, pequenos ganhos reais de remuneração aos trabalhadores e diminuição da força sindical. E, segundo Carmo e Alves (2015), a nova lógica desse regime dissemina a ideia de empreendedorismo liberal para o trabalhador e o surgimento de “espírito empreendedor”, levando à disseminação da ideia de que não haveria conflito de interesses entre capitalistas e classe trabalhadora.

O sistema de produção flexível permite a redução do tempo de rotação do capital industrial através do avanço tecnológico dos meios de produção e das formas organizacionais, ou seja, facilita a realização do objetivo final de lucratividade capitalista. Parte importante desse processo está ligada à aceleração do consumo, assim, a vida útil das mercadorias é ainda mais reduzida e a obsolescência programada torna-se estratégica. Assinala-se, também, o surgimento de modas cada vez mais efêmeras e a criação de uma necessidade de consumo, marcadas pela transformação cultural representada pelo pós-modernismo (HARVEY, 2008).

O avanço tecnológico constitui instrumento fundamental para proporcionar o funcionamento e expansão do regime de acumulação flexível, a exemplo da maior demanda por trabalhadores multifuncionais e com mais qualificação nas cadeias produtivas. Logo, o conhecimento assume papel vital para gerar inovações e novas tecnologias que propiciem maior fluidez e lucratividade para o capital (GRABOWSKI e KUENZER, 2016).

Na visão da teoria schumpeteriana, a inovação e desenvolvimento tecnológico também possuem papel central na forma de organização e produção de uma economia capitalista, onde a concorrência entre o mercado é definida por esse

processo inovador em busca de vantagens de custo e qualidade de produção, acarretando, assim, o surgimento das organizações em áreas de Pesquisa & Desenvolvimento (P&D) que promovem constante transformação tecnológica, modos e insumos de produção e novos produtos (BRASIL; NOGUEIRA; FORTE, 2011). Harvey (2008), sob sua perspectiva, também aborda esta ideia, afirmando que o conhecimento científico se torna um importante instrumento de vantagem competitiva e mercadoria-chave através das patentes. Além disso, Spinelli e Lyra (2012) complementam apontando que os avanços tecnológicos da informática e engenharia redefinem o papel do trabalho humano na produção, desse modo, enfraquecendo a visão do trabalhador coletivo da era fordista.

Surge, portanto, uma economia do conhecimento, a qual é fundada na produção, distribuição e no uso do conhecimento e da informação, exercendo um papel de importância nesse novo contexto do regime de acumulação flexível. A ciência ganha destaque como insumo para produzir produtos e serviços, assim, torna-se uma importante vantagem competitiva, de modo que o crescimento das empresas passa a vincular-se diretamente à acumulação de conhecimento e inovação técnica e organizacional. As desigualdades na capacidade de inovar trazem disparidades entre os agentes individuais, organizacionais e geográficos, contrariando a ideia de uma sociedade sem barreiras, assim, o conhecimento é usado como instrumento de poder (SILVA; PINHEIRO; FILHO, 2021).

Tigres e Marques (2009) afirmam que a restrição de acesso e apropriação intelectual de bens imateriais, por meio de patentes ou direitos autorais, torna-se um mecanismo usado para manter monopólio e domínio. O avanço tecnológico permite a quebra de várias barreiras de acesso, enquanto a propriedade intelectual constitui uma forma para se adequar e reinventar diante dos novos padrões de consumo (MELO; C MARA; OLIVEIRA, 2018). O avanço tecnológico, enfim, viabiliza a redução do tempo de rotação e do custo de circulação do capital, resultando em uma nova etapa de expansão e incremento do lucro capitalista.

A INDÚSTRIA CULTURAL E A CADEIA PRODUTIVA DO MERCADO FONOGRÁFICO

O regime de acumulação flexível do capitalismo provocou amplas transformações econômicas e sociais, inclusive no processo de produção de bens e serviços compreendidos no setor das chamadas atividades culturais. Silva (2010) apresenta a definição de cultura como sendo um conjunto de manifestações, costumes, crenças, valores e práticas que são usuais em certo grupo ou comunidade. Por

sua vez, Brasil (2011) conceitua a economia criativa com base nas dinâmicas culturais, sociais e econômicas construídas a partir do ciclo de criação, produção, distribuição/circulação/difusão e consumo/fruição de bens e serviços oriundos dos setores criativos, caracterizados pela prevalência de sua dimensão simbólica.

Miguez (2012) aponta que a discussão sobre indústria cultural é fundada com Adorno e Horkheimer, para quem a indústria cultural é portadora de uma lógica segundo a qual os bens simbólico-culturais passam a obedecer aos princípios mais gerais da acumulação capitalista. Com isso, os bens culturais passam a ser produzidos como mercadorias, isto é, como produtos criados a partir da lógica do valor e, portanto, destinados à troca no mercado sob a finalidade de propiciar a acumulação do capital.

A discussão sobre indústrias culturais na ciência econômica não despertava interesse de estudo, embora houvesse pequenas observações durante entre o século XIX a metade do século XX, geralmente ligadas à “alta cultura” e seu desejo para entender os processos de precificação das obras de arte (MIGUEZ, 2012). No entanto, a apreciação da economia da cultura no campo do estudo econômico, segundo Silva (2010), passou a se dar diante do surgimento de uma propensão a gerar fluxos de rendas ou de empregos, da necessidade de avaliação das decisões culturais e, no plano teórico, da evolução da economia política para novos campos de estudo.

Botelho (2012) assinala que as indústrias culturais são formadas por atividades que utilizam criatividade artística como maneira de gerar valor agregado e diferenciação de produtos, visando, todavia, o lucro como objetivo principal. Portanto, a ideia de indústria cultural é utilizada no estudo das fases de produção de bens e serviços advindos de trabalhos culturais. Viveiro e Nakano (2008) apontam o conceito da UNESCO (Organização das Nações Unidas para a Educação, a Ciência e a Cultura) para indústrias culturais como os setores que produzem atividades artísticas de criação, produção e comercialização de conteúdo intangível e de natureza cultural, como, por exemplo, o mercado fonográfico.

Melo, Câmara e Oliveira (2018) definem a indústria fonográfica como aquela composta por empresas responsáveis pela gravação, edição e distribuição de mídia sonora. A partir desta definição, nota-se que há necessidade de diversos agentes na realização de um produto fonográfico, desde sua composição inicial até sua realização final junto ao consumidor, constituindo uma cadeia produtiva.

A cadeia produtiva da indústria da música é composta por uma série de etapas que estão interligadas até a formação do produto final. Viveiro e Nakano (2008) apresentam quatro etapas da produção até a realização comercial de uma gravação musical, sendo elas: criação, produção, divulgação e distribuição.

No processo de criação é onde ocorre grande parte da força artística original do processo, sendo esta a etapa de onde surge o conceito inicial, expresso na composição de letras e melodias. A etapa da produção é bastante complexa, consistindo não só no registro de áudio da execução por parte dos intérpretes, no tratamento de áudio, na comunicação visual da obra, além da transferência do áudio gravado para um formato de mídia para ser consumido, como, por exemplo, um disco de vinil ou arquivo digital para *stream* de áudio. Nesta fase também ocorre processo criativo durante gravação em estúdio junto aos artistas e produtores musicais, com auxílio de engenheiros de som. Nota-se, portanto, a união do processo artístico com determinadas atividades técnicas, tendo como objetivo a produção em escala do material final (VIVEIRO e NAKANO, 2008).

A fase de divulgação, por sua vez, possui maiores esforços das gravadoras visando o êxito comercial do artista ou obra criada nos processos anteriores. Assim, o marketing é essencial para definir o futuro comercial de um artista, desde propagandas em lojas até comerciais em televisão, rádio e, hoje em dia, na internet, principalmente. A etapa final da cadeia produtiva no mercado fonográfico é a distribuição do fonograma até atingir seu consumidor-alvo. Nesta etapa, as gravadoras garantem o processo logístico do material até as redes de comércio varejistas (ou, mais recentemente, até as lojas virtuais), a fim de garantir sua disponibilidade para o consumidor final (VIVEIRO e NAKANO, 2008).

INDÚSTRIA FONOGRAFICA NO CONTEXTO DO REGIME FORDISTA DE ACUMULAÇÃO

Aproximadamente no fim do século XIX, após as inovações originadas na Segunda Revolução Industrial, despertou-se a possibilidade de que a produção mercantil de gravações musicais fosse transformada em uma grande indústria, ao surgir a tecnologia de gravação mecânica decorrente da criação do fonógrafo de Thomas Edison em 1877, bem como o gramofone fabricado pela empresa Bell Telephone Company a partir do mesmo ano (PINTO, 2011).

Inicialmente, a venda de música através dos suportes sonoros - como o cilindro e disco - era limitada pela dificuldade de disseminação dos aparelhos reprodutores,

cujos custos eram elevados. Porém, a aparição de tecnologias e matérias-primas mais baratas logo vieram a permitir que se desse a produção em massa de registros musicais. Segundo Pinto (2011), esse processo iniciou uma tendência de substituição do trabalho dos músicos pelas máquinas mecânicas ao substituir o trabalho ao vivo do artista pela reprodução de sua *performance*, por meio de um aparelho sonoro que poderia ser utilizado onde quer que o objeto chegasse. No Brasil, o fonógrafo passou a ser comercializado a partir de 1897, quando Frederico Figner inaugurou a primeira gravadora da América Latina, também colocando-se no mercado como um dos primeiros comerciantes de reprodutores de sons e cilindros no país.

Por volta de 1920, a indústria fonográfica passou por uma nova mudança ocasionada pelo avanço tecnológico, iniciando-se a fase das gravações elétricas através do disco, dando início ao controle da indústria sobre o processo de produção e distribuição (VICENTE, 1996). Ademais, a fase elétrica proporcionou a redução de preço dos discos e toca-discos, assim como facilitou e agilizou a reprodução de cópias para corresponder ao aumento do mercado consumidor. Durante este período, nota-se uma crescente oligopolização da indústria musical e constituição de sua organização produtiva de uma forma vertical, a qual visa controlar todas as etapas da cadeia produtiva da música (PINTO, 2011).

No Brasil, a necessidade de maior capital na cadeia produtiva fez com que a indústria brasileira realizasse esse processo de centralização de todos os setores necessários à produção, assim como também é feita uma divisão e hierarquização do processo em setores artísticos, técnico, comercial e industrial (JAMBEIRO, 1975).

A partir do pós-guerra, a indústria musical passou a ser marcada por ser um mercado crescentemente oligopolizado, no qual um pequeno grupo de empresas domina grande parte do negócio. Estas empresas, conhecidas como *majors*, passaram a constituir um grupo variando de quatro a seis grandes gravadoras que dominavam todas as etapas da cadeia de produção musical, com uma rígida integração vertical da produção (VIVEIRO e NAKANO, 2008). De acordo com Pinto (2011), no mercado fonográfico dominado pelas *majors*, o alto custo dos estúdios e do processo de produção em geral impunha crescente pressão sobre os profissionais do setor para produzirem obras de alcance de massa cada vez maior.

No cenário de consolidação das *majors*, os adventos tecnológicos passaram a proporcionar maior racionalização da produção, com destaque para o papel cada vez mais central dos engenheiros de áudio (uma profissão para a qual, na

época, havia extrema escassez de oportunidades de formação técnica). Nesse contexto, o trabalho subjetivo e criativo do artista passou a ser cada vez mais submetido ao controle centralizado das gravadoras e das suas estratégias de mercado, representadas, ainda, no papel corporativo do produtor artístico, o que acarretou um processo crescente de alienação entre o artista e sua obra (PINTO, 2011).

A década de 1970 foi o período culminante da fase elétrica da indústria fonográfica, com notáveis avanços nas tecnologias de gravação e produção musical (como gravadores multipista, sintetizadores eletrônicos portáteis, entre outras). Nesse período, a economia brasileira, particularmente, passava por um ponto culminante do seu processo de crescimento econômico, o que, somado ao contexto social e político da época, influenciou profundamente a indústria da música. Foi um tempo de grande produção e consumo, e a grande mídia teve papel importante em garantir a movimentação desse mercado através da exibição de festivais e programas de talentos pela televisão, tornando-se a principal fonte de divulgação dos seus projetos (PINTO, 2011).

PRODUÇÃO INDEPENDENTE, GRAVADORAS NACIONAIS E MAJORS

Diante de um mercado fonográfico profundamente oligopolizado e segregador, a produção musical assim chamada independente (isto é, realizada à margem do mercado controlado pelas *majors*) passou a ganhar impulso ainda em meados da década de 1970, em parte estimulada pelas inovações tecnológicas da época, mas também pela emergência de discursos contestatórios radicais no contexto político então existente. No Brasil, teve destaque o lançamento do álbum “Feito em Casa” (1977), de Antônio Adolfo, sendo seguido por um contingente cada vez maior de artistas que passaram a enxergar a possibilidade de registrar seus trabalhos por caminhos alternativos àquele dominado pelas grandes gravadoras.

Embora uma parte importante da produção fonográfica independente brasileira do período compreendido entre o final de década de 1970 e o início da década de 1990 tenha sido marcada pela ousadia estética e por radicalismos formais eventualmente agressivos (como é o caso do LP “Clara Crocodilo”, gravado em 1980 por Arrigo Barnabé), já existia, desde ao menos a década de 1950, segundo Viveiro e Nakano (2008), um conjunto de gravadoras nacionais que se dedicavam à produção de gêneros musicais muito populares mas, até então, desprezados pelas *majors*. A gravadora Chantecler, por exemplo, constituiu, ao longo de sua

existência, um extenso catálogo de discos da música regional e romântica e teve grande repercussão em vendas, até ter sido incorporada pela Continental em 1972 (VICENTE, 2017)

Um sinal importante de transformação na indústria fonográfica brasileira foi exatamente o estabelecimento de uma relação entre as grandes gravadoras e os selos de música popular. Devido à grande repercussão de muitos artistas produzidos por selos menores, as gravadoras nacionais passaram a funcionar como uma espécie de laboratório de construção de carreiras de artistas populares que, posteriormente, viriam a se transformar em grandes fenômenos de venda ao assinarem contrato com as *majors* (PINTO, 2011).

Cabe ainda assinalar que, até a década de 1970, a gravação de um álbum musical normalmente requeria uma enorme equipe de produtores artísticos e engenheiros de áudio, arranjadores de renome, orquestras, entre outros investimentos de grande monta para a contratação de profissionais altamente treinados e raros no mercado. Porém, à medida que grandes fabricantes de instrumentos e equipamentos musicais passaram a produzir versões portáteis e mais baratas de produtos anteriormente disponíveis apenas para grandes estúdios, essas tecnologias foram se tornando viáveis para outros segmentos de mercado, reduzindo os custos de produção e permitindo o surgimento de técnicos semiprofissionais e de artistas independentes em segmentos de mercado cada vez mais específicos de consumo (PINTO, 2010).

Nesse contexto de barateamento e de aumento de produtividade dos processos de produção musical, os circuitos autônomos de artistas independentes possibilitam o aparecimento de movimentos mais identitários – étnicos, geográficos e comportamentais, bem como a popularização de nichos artísticos marginalizados pelas *majors* e pela grande mídia (VICENTE, 2006). A *dance music* dos anos 1980 e 1990, bem como o *rap*, são exemplos importantes desse fenômeno, dada sua ampla repercussão cultural e de público. Contudo, a etapa de distribuição continuava sendo dominada pelas grandes gravadoras, o que se pode verificar a partir da atuação de selos especializados no lançamento de artistas independentes, mas diretamente ligados ao sistema de distribuição das *majors*. Este é o caso, por exemplo, do selo brasileiro Banguela, criado na década de 1990 pelo produtor Carlos Eduardo Miranda, que era vinculado à Warner Music do Brasil e lançou alguns trabalhos de repercussão sobretudo no nicho do rock alternativo.

Desenhou-se, portanto, uma nova forma de divisão da produção e dos negócios

na indústria musical, onde o papel de promoção e distribuição cabe à grande estrutura e influência das *majors* viabilizando comercialmente artistas selecionados por selos ou gravadoras menores - as chamadas *indies*, cujo papel passou a concentrar-se nas atividades de prospecção e criação artística (VICENTE, 2006).

O IMPACTO DAS TECNOLOGIAS DIGITAIS SOBRE O MERCADO FONOGRÁFICO

As tecnologias digitais, disseminadas sobretudo a partir da década de 1980, tiveram papel central em uma série de transformações ocorridas na cadeia da indústria musical, seja na forma de se consumir ou de se produzir fonogramas. Pinto (2011) afirma que a inovação tecnológica introduzida pelo Compact Disc (CD), criado em colaboração pelas empresas Philips e Sony em 1982, promoveu um grande impulso na indústria fonográfica. Com a disseminação do suporte digital da música nos anos 1990, houve um crescimento sem precedentes de vendas da indústria fonográfica, estimulado pela substituição de acervos pessoais de colecionadores de discos por mídias digitais, às quais se atribuía uma melhor qualidade sonora. Em poucos anos o mercado de gravações musicais realizou um movimento de abandono dos formatos de mídia anteriores, sobretudo os discos de vinil e as fitas cassete, em detrimento do novo formato digital.

Pinto (2011) afirma que o impacto na etapa de distribuição provocado pelo surgimento do formato de mídia de áudio digital ocorreu paralelamente a uma série de transformações tecnológicas que incidiram também sobre a fase de produção. No ano de 1987, a Sony introduziu a fita de áudio digital (DAT), utilizada nas gravações profissionais em estúdio. A partir da década de 1990, computadores passaram a ser utilizados tanto na gravação quanto na pós-produção, imprimindo maior produtividade ao trabalho dos técnicos de áudio e transformando completamente a forma de se produzir música.

Paralelamente à introdução de tecnologias digitais, também houve uma série de transformações do ponto de vista organizacional na cadeia produtiva da música. Segundo Vicente (2006), as grandes gravadoras passaram a implantar estratégias como a terceirização das suas atividades para setores independentes, aprofundando o barateamento dos custos nas fases de produção, divulgação e distribuição das gravações. Ocorreu, portanto, um processo vigoroso de reestruturação produtiva das grandes gravadoras, realizado nos moldes do contexto mais geral do regime de acumulação flexível. Nesse sentido, um exemplo de terceirização das funções produtivas no Brasil é o caso do selo Lux, criado em 1993 por Nelson Motta, onde

havia uma redução do número de agentes empregados diretamente pelas gravadoras e um repasse de todas as outras necessidades, desde os contratos temporários por obra até a confecção dos discos.

Entretanto, a mesma tecnologia que possibilitou o apogeu econômico na indústria musical nos anos 1990 foi responsável por levá-la à maior crise setorial de sua história. O surgimento da internet e, com ela, da possibilidade de compartilhamento de arquivos digitais de música, representou um ponto crítico para o modelo de negócios das grandes gravadoras. A passagem da década de 1990 para os anos 2000 marcou o início da maior crise da história da indústria fonográfica, decorrente da disseminação dos canais de compartilhamento de músicas digitais e do grande peso da pirataria, atingindo principalmente as *majors* (VICENTE, 2006).

O arquivo de áudio no formato MP3, que tinha a vantagem de ser compacto em termos de armazenamento de dados e, sobretudo, não tinha um custo de reprodução ligado diretamente ao material de mídia que funcionava de suporte físico para o fonograma, popularizou o consumo de música em formato digital. Por meio de ferramentas como o Napster, em 1998, surgiu a possibilidade, ainda que ilegal, de se trocar arquivos sem qualquer custo específico de transação comercial, acarretando uma crise de vendas na indústria - cujo produto final a ser comercializado era, tradicionalmente, um suporte físico material para veiculação do fonograma (VIVEIRO e NAKANO, 2008). Nakano (2010) afirma que a troca de arquivos de áudio digitais provocou a desvinculação de etapas do processo produtivo, já que, anteriormente, a etapa de distribuição dependia da produção industrial do suporte físico. Outra consequência da desmaterialização do suporte de áudio foi o fim da necessidade de canais de distribuição específicos como, por exemplo, as lojas especializadas na venda de CDs e DVDs.

De acordo com Carísio (2021), após o surgimento do MP3, a comercialização e divulgação da música sofreu uma forte desmonetização com a redução dos lucros em razão da falta de necessidade de adquirir um produto como, por exemplo, um CD para ter acesso ao conteúdo, tendo em vista as inúmeras plataformas de compartilhamento que passaram a disponibilizar acesso relativamente gratuito aos fonogramas. Nesse sentido, Marchi (2009) aponta que as *majors* foram as maiores prejudicadas pela queda da comercialização legal das gravações e que isso gerou déficits na estrutura das grandes corporações.

Para combater esse processo, as *majors* buscaram, a princípio, coagir judicialmente

a atuação das plataformas de troca de arquivos digitais. Pinto (2011) assinala que um fator decisivo para as grandes gravadoras terem entrado nesse período de crise se deu em virtude desse avanço tecnológico não ter surgido sob sua esfera de controle. As *majors*, inicialmente, tiveram resistência em se adaptar ao modelo de negócios do *streaming*, uma vez que a receita gerada por esta forma de distribuição era menor do que a obtida com a venda de CDs. Além disso, o modelo de *royalties* do *streaming* era diferente, com pagamentos baseados no número de reproduções das músicas, o que levou a uma reestruturação dos contratos com os artistas. Esta relação entre as grandes gravadoras e as plataformas de *streaming*, tais como o Spotify e a Apple Music, só viria a se estreitar na medida em que as plataformas e as gravadoras passaram a fechar contratos por meio dos quais foram estabelecidos os percentuais de transferência de receita dos streams nas plataformas para as *majors*.

O CENÁRIO ATUAL: POTENCIALIDADES E DILEMAS PARA A PRODUÇÃO MUSICAL INDEPENDENTE

Embora as grandes gravadoras tivessem, a princípio, hesitado em aderir a um modelo de negócios baseado nas plataformas de *streaming*, atualmente as receitas provenientes de audições em plataformas de *streaming* correspondem à principal fatia da receita das grandes gravadoras (VIVEIRO e NAKANO, 2008). Segundo a Pró-Música Brasil (a associação patronal das grandes gravadoras no Brasil), as receitas provenientes de serviços de *streaming* corresponderam a 85,6% da arrecadação da indústria fonográfica no ano de 2021 (um crescimento de 36,4% em relação ao ano anterior). A arrecadação por meio de acessos nas plataformas de *streaming* recuperou a tendência de crescimento no mercado fonográfico, que vinha se desaquecendo fortemente desde a disseminação do MP3. No ano de 2021, segundo o relatório da Pró-Música para o mesmo ano, foi registrado um crescimento de 18,5% na arrecadação do mercado fonográfico em relação ao ano anterior.

A produção musical independente também foi profundamente impactada pelas mudanças tecnológicas e organizacionais ocorridas nos últimos anos na cadeia produtiva da música. Com o desenvolvimento de tecnologias como computadores pessoais e *softwares* de produção musical, tornou-se financeiramente mais viável o trabalho de produzir um álbum musical ou um *single* de forma independente. Além disso, com o papel que as redes sociais assumiram enquanto meios de

comunicação na sociedade contemporânea, ficou muito mais fácil que os próprios artistas pudessem passar a compartilhar suas obras na internet.

Contudo, a nova era dos *streams* tem uma relação controversa no que se refere à remuneração dos artistas. Segundo dados divulgados pelo *The Trichordist* em 2019, uma reprodução pelo Spotify é remunerada em US\$ 0,00348 dólares, o qual é repartido entre os detentores dos direitos autorais (criadores intelectuais da obra) e os detentores dos direitos conexos (editoras e produtores fonográficos, intérpretes e instrumentistas). Dessa forma, para artistas longe do *mainstream* como, por exemplo, os artistas locais que possuem gêneros e público nichados, fica praticamente inviável recuperar o investimento feito no lançamento de um trabalho musical contando apenas com as receitas provenientes das plataformas de *streaming*.

Coloca-se aqui uma contradição importante para se compreender a indústria fonográfica hoje: embora a arrecadação por meio de audições nos serviços de *streaming* tenha atualmente se tornado a maior fonte de renda no mercado musical, o valor ínfimo que as plataformas de *streaming* pagam por audição torna o investimento na produção de um fonograma viável financeiramente apenas a um grupo restrito de artistas tem a capacidade de atingir a escala das centenas de milhões de reproduções anuais.

Além disso, Barreiro e Xainã (2021) apontam que existe grande desigualdade na forma de funcionamento dos algoritmos de recomendação e controle das playlists da plataforma, onde artistas independentes ficam em grande desvantagem na visibilidade e, por consequência, na remuneração das suas obras. Por isso, a ampla divulgação de uma gravação musical tem se tornado progressivamente mais difícil. Pinto (2011) aponta que a maior diferença dos artistas do *mainstream* em relação aos alternativos deixou de ser a etapa de produção e passou a ser a fase de promoção, isto é, a realização da mercadoria que vai arrecadar o lucro capitalista.

Portanto, no contexto contemporâneo, aprofundou-se a relação entre as grandes gravadoras e os selos de menor porte: com a intensificação da tendência de desverticalização da cadeia de produção e de distribuição de fonogramas, as gravadoras passaram a externalizar cada vez mais as atividades de apoio, manufatura, distribuição, investimento e desenvolvimento de produtos (NAKANO, 2010), de modo que as produtoras independentes de destaque no mercado

funcionam de modo cada vez mais integrado à cadeia produtiva da grande indústria.

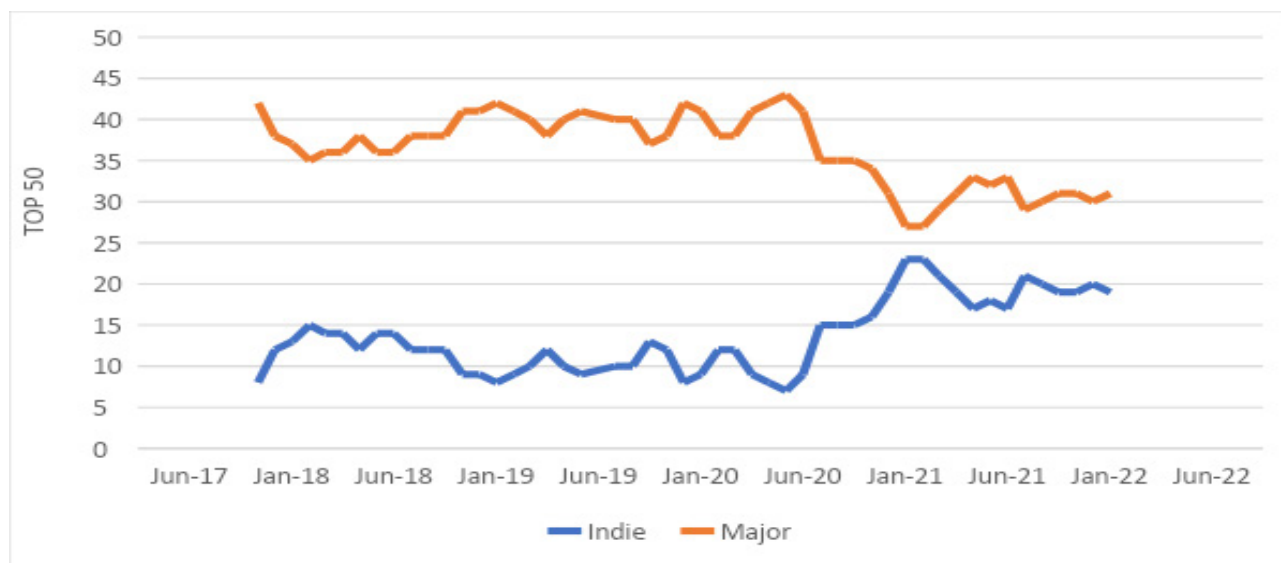
De acordo com Vicente (2006), ocorre uma terceirização das primeiras fases do ciclo produtivo da indústria musical, assim, as gravadoras *indies* e os selos ficam responsáveis muitas vezes por criar e desenvolver a carreira de novos artistas, cabendo às *majors* ficarem mais focadas no investimento nas etapas de divulgação e distribuição, onde possuem vantagem competitiva ampla por conta da sua estrutura e facilidade de negociação com as grandes mídias.

Cabe assinalar que esta forma de reestruturação organizacional do mercado fonográfico acompanha o caráter de desregulação das relações de trabalho, típico do regime de acumulação flexível do capital. O relatório para o ano de 2022 da Associação Brasileira de Música de Música Independente (ABMI, 2022) evidencia a condição de precariedade do trabalho nas empresas que atuam como selos de música independente no Brasil, sobretudo no que se refere ao alto nível de informalidade dos postos de trabalho.

Um dado que pode ser analisado para se pensar a relação entre grandes gravadoras e selos independentes diante das recentes transformações na base técnica do modo de produção capitalista é a fatia de mercado atualmente ocupada por cada um desses dois setores empresariais do mercado fonográfico. Com base nos relatórios anuais da Pró-Música Brasil, nos quais esta associação divulga a lista das 50 músicas mais tocadas nas maiores plataformas de streaming - Spotify, Deezer, Youtube, Apple e Amazon - é possível estabelecer a proporção de gravações oriundas das gravadoras *majors* e das *indies*.

Com base na metodologia utilizada pela Associação Brasileira de Músicos Independentes (ABMI, 2022), foram identificados como independentes todos os artistas que não tinham contrato de gravação com alguma das cinco grandes gravadoras da atualidade, sendo quatro delas internacionais (Sony/BMG, Universal, Warner, EMI) e uma nacional (Som Livre). Cabe ainda ressaltar, para fins de definição da metodologia, que as músicas que têm contrato de gravação com uma *non-major*, mas têm os direitos de distribuição sob controle de uma *major*, foram classificadas como independentes.

GRÁFICO I - Top 50 Streaming Brasil



Fonte: Relatórios da Associação Pró-Música Brasil (2018 - 2021). Elaboração própria

A princípio, os dados apresentados acima demonstram que os artistas e selos independentes vêm se apropriando de uma fatia crescente do mercado fonográfico, em detrimento das grandes gravadoras. Mas é preciso contrastar estes dados com o problema metodológico de que não é possível identificar, entre os artistas que têm contrato de gravação com um selo independente, quais são aqueles que têm os direitos de distribuição dos seus trabalhos sob controle de uma grande gravadora ou de um grande conglomerado de mídia (e que, portanto, permanecem ligados ao poder que a estrutura oligopolista das *major*s detêm sobre a etapa de difusão da obra).

Esta lacuna na possibilidade de se fazer afirmações conclusivas sobre os dados aqui analisados abre uma questão importante pois, de acordo com Pinto (2011), embora as grandes gravadoras tenham, nos últimos anos, perdido parte do controle sobre o processo de produção, elas ainda subordinam o mercado, uma vez que ainda mantém controle sobretudo dos processos de circulação - distribuição, difusão e promoção - através da sua relação e influência sobre os grandes conglomerados de comunicação. Em contraposição ao discurso apologético de que a internet teria democratizado os meios de comunicação, o artista independente que busca alcançar seu público encontra, atualmente, uma barreira de acesso aos canais de publicização controlada majoritariamente pelo grande capital.

Com isso, podemos, enfim, notar que os preceitos do regime de acumulação

flexível se aplicam às novas dinâmicas de acumulação na indústria fonográfica, segregando, por um lado, um contingente cada vez maior de artistas independentes e, por outro lado, integrando-se produtivamente a empresas menores de destaque, que se ocupam de etapas específicas das cadeias produtivas, de modo a ampliar a margem de lucro e do poder de decisão das grandes corporações.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A indústria musical teve sua dinâmica frequentemente modificada nas últimas décadas em razão da inovação tecnológica e do desenvolvimento de novas técnicas de produção e hábitos de consumo da sociedade. Se antes o mercado fonográfico tinha um objetivo maior nos processos produtivos, após a implementação de novas tecnologias digitais o foco tornou-se outro para as grandes empresas. Desse modo, o maior desafio que o mercado fonográfico enfrenta no cenário atual é o processo de distribuição da obra, momento no qual seu valor econômico é realizado, de modo a gerar o mais-valor fundamental para a expansão capitalista.

As tecnologias digitais e informacionais possibilitaram o encurtamento do ciclo de rotação do capital na indústria fonográfica, tendo resultado no período de maiores vendas de fonogramas em toda sua história, registrado na década de 1990. Já no atual cenário do mercado fonográfico, as ferramentas digitais reduziram as barreiras na produção musical independente, ao baratear e facilitar o acesso de programas que pudessem produzir gravações com qualidade semelhante às caras estruturas das *majors*, surgindo, assim, inúmeros novos selos e artistas alternativos.

Além de facilitar o processo de produção, a internet foi capaz de quebrar outras barreiras das etapas de produção musical: a fase de divulgação e distribuição se tornaram mais acessíveis através de diversas plataformas de *streams* que existem atualmente, onde um artista *indie* tem capacidade de fazer a postagem do seu trabalho na plataforma e realizar a própria divulgação através das redes sociais e de outros canais à parte das grandes mídias.

Entretanto, as novas tecnologias também impuseram novos desafios e barreiras tanto para o grande capital quanto, principalmente para artistas independentes do circuito das grandes gravadoras e dos grandes conglomerados de mídia, sobretudo por conta do fenômeno da desmaterialização do suporte físico e da possibilidade de circulação relativamente gratuita de arquivos digitais de áudio. Além disso, ao mesmo tempo que as novas tecnologias digitais facilitaram a

entrada de novos artistas na cena musical e possibilitaram trilhar caminhos fora das grandes gravadoras, o pequeno artista *indie* e local tem dificuldade de monetizar seu trabalho com o compartilhamento das suas músicas, tendo em vista que a remuneração paga pelas plataformas é ínfima e só compensa realmente para artistas que têm contatos com grandes estruturas de divulgação controladas pelos grandes conglomerados. Desse modo, nota-se a necessidade de busca de novas fontes de receita para esses trabalhadores alternativos, tais como apresentações ao vivo, merchandising de produtos nas redes sociais, licenças e direitos de execução pública para publicidade e trilhas sonoras, etc.

Portanto, o surgimento das novas tecnologias digitais e informacionais proporcionou novas possibilidades e quebra de barreiras para produção musical independente, criando uma alternativa fora das grandes corporações para terem o seu trabalho registrado e disponibilizado publicamente. Porém, contraditoriamente, colocou-se um dilema ainda sem perspectivas concretas de resolução, que é o de fazer com que os novos meios comercialização de fonogramas possa ser rentável para os artistas *indies* e permitir sua viabilização a longo prazo.

REFERÊNCIAS

ABMI. **Análise de mercado da música independente no Brasil**: relatórios de 2019 a 2020. Disponível em: <https://abmi.com.br/wp-content/uploads/2020/12/relatorio-abmi-2020-v2.pdf>. Acesso em: 23 jun. 2022.

ABRAMIDES, M.; CABRAL, M. **Regime de acumulação flexível e saúde do trabalhador**. In: São Paulo em Perspectiva, 17 (1), mar 2003. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/spp/a/P87NC7ZMqpymgR9t3gBG8yh/?lang=pt>. Acesso em: 23 jun. 2022.

ALVES, J. L. Globalização, acumulação flexível e configuração espacial. In: **Revista de Geografia do Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFPE**, vol. 24, n. 3, 2007. Disponível em: <https://periodicos.ufpe.br/revistas/revistageografia/issue/view/2110>. Acesso em: 23 jun. 2022.

BARREIRO, H; XAINÃ, F. **Desigualdade musical na era do streaming: algoritmos, visibilidade e remuneração**. 11 de jan de 2021. Disponível em: <<https://www.gruvi.com.br/post/desigualdade-musical-na-era-do-streaming-algoritmos-visibilidade-e-remunera%C3%A7%C3%A3o>>. Acesso em: 23 jun. 2022.

BRASIL. Ministério da Cultura. **Plano da Secretaria de Economia Criativa**. Políticas, diretrizes e ações 2011 a 2014. Brasília, 2011.

BRASIL, M. V. O.; NOGUEIRA, C. A. G.; FORTE, S. H. Schumpeter e o Desenvolvimento Tecnológico: uma visão aplicada às Pequenas e Médias Empresas (PMEs). **Revista de Ciências da Administração** • v. 13, n. 29, p. 38-62, jan/abr 2011. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/2735/273519438003.pdf>. Acesso em: 23 jun. 2022.

BOTELHO, I. Criatividade em pauta: alguns elementos para reflexão. In: BRASIL. Ministério da Cultura. **Plano da Secretaria da Economia Criativa**: políticas, diretrizes e ações: 2011 a 2014. Brasília, DF, 2012.

CARÍSIO, L. **O impacto da pandemia no setor de produção musical em Uberlândia/MG com base na lei Aldir Blanc**. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Administração) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2021. Disponível em: <http://clyde.dr.ufu.br/bitstream/123456789/32778/5/ImpactosPandemiaSetor.pdf>. Acesso em: 23 jun. 2022.

CARMO, R. G.; ALVES, A. **Acumulação flexível: A “nova” arquitetura do capital**. In: **Terr@ Plural**, Ponta Grossa, v.9, n.1, p. 54-67, jan/jun. 2015. Disponível em: <https://oa.mg/author/A2114246649>. Acesso em: 23 jun. 2022.

CARMO, R. G. **Trabalhador no contexto da acumulação flexível**. *Magistro*, v. 1, n. 9, 2014. Disponível em: <http://publicacoes.unigranrio.edu.br/index.php/magistro/article/view/2170>. Acesso em: 23 jun. 2022.

JAMBEIRO, O. **Canção de massa**: as condições da produção. São Paulo: Pioneira, 1975.

HARVEY, D. **Condição pós-moderna**: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural. São Paulo: Loyola, 2008.

KARL, M. **O Capital**: Crítica da economia política. Livro II - O processo de circulação. Boitempo: São Paulo, 2015.

GRABOWSKI, G.; KUENZER, A. Z. A Produção do conhecimento no campo da educação profissional no regime de acumulação flexível. **HOLOS**, [S. l.], v. 6, p. 22–32, 2016. DOI: 10.15628/holos.2016.4983. Disponível em: <https://www2.ifrn.edu.br/>

ojs/index.php/HOLOS/article/view/4983. Acesso em: 23 jun. 2022.

DE MARCHI, L. Do marginal ao empreendedor. Transformações no conceito de produção fonográfica independente no Brasil. **Revista Eco-Pós**, [S. l.], v. 9, n. 1, 2009. DOI: 10.29146/eco-pos.v9i1.1063. Disponível em: https://revistaecopos.eco.ufrj.br/eco_pos/article/view/1063. Acesso em: 23 jun. 2022.

MIGUEZ, P. A economia da cultura como campo de estudos e a novidade da economia criativa. In: BRASIL. Ministério da Cultura. **Plano da Secretaria da Economia Criativa: políticas, diretrizes e ações: 2011 a 2014**. 2. ed. rev. Brasília, DF, 2012. p. 102-106.

MELO, S. S. C.; C MARA, V. B.; OLIVEIRA, N. B. A Propriedade Intelectual na Indústria Fonográfica. **Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento**. Ano 03, Ed. 07, Vol. 01, pp. 5-20, julho de 2018.

NAKANO, D. A produção independente e a desverticalização da cadeia produtiva da música. **Gest. Prod.**, São Carlos, v. 17, n. 3, p. 627-638, 2010.

SALERMO, M. S. Essência e aparência na organização da produção e do trabalho das fábricas reestruturadas. **Produção**, 5 (2), Dez 1995. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/prod/a/hkHyZwxdPpBWKjP9Q67RQfG/?lang=pt>. Acesso em: 23 jun. 2022.

SILVA, A. V. **Economia solidária: uma estratégia política de desenvolvimento**. 2010. 224 f. Tese (Doutorado em Sociologia) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2010.

SOLER, Alessandro. "Onde está o crédito da música nas plataformas de streaming?". In: **União Brasileira dos Compositores (website)**, 2022. Disponível em: <https://www.ubc.org.br/publicacoes/noticia/20755/onde-esta-o-credito-da-musica-nas-plataformas-de-streaming#:~:text=Para%20entender%20o%20tamanho%20desse,Music%2C%20YouTube%20Music%20e%20Deezer>. Acesso em: 23 jun. 2022.

SPINELLI, J. A.; LYRA, R. P. Capitalismo de acumulação flexível e as categorias gramscianas. **Revista Cronos**, [S. l.], v. 8, n. 2, 2012. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/cronos/article/view/1856>. Acesso em: 23 jun. 2022.

PINTO, José Paulo Guedes. **No ritmo do capital: indústria fonográfica e subsunção**

do trabalho criativo antes e depois do MP3. (Tese de doutorado). São Paulo: FEA/USP, 2011.

PRÓ-MÚSICA BRASIL. **Mercado brasileiro de música**: relatórios de 2003 a 2018. Disponível em: <https://pro-musicabr.org.br/home/numeros-do-mercado/>. Acesso em: 23 jun. 2022.

TIGRE, P; MARQUES, F. Apropriação tecnológica na economia do conhecimento: inovação e propriedade intelectual de software na América Latina. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 18, n. 3 (37), p. 547-566, dez. 2009. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/D6CjncGN4PyYvmf7yktMzbL/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 23 jun. 2022.

THE TRICHORDIST. **2019-2020 Streaming Price Bible**: YouTube is STILL The #1 Problem To Solve. 05 de mar de 2020. Disponível em: <https://thetrichordist.com/2020/03/05/2019-2020-streaming-price-bible-youtube-is-still-the-1-problem-to-solve/>. Acesso em: 23 jun. 2022.

VICENTE, E. A vez dos independentes(?): um olhar sobre a produção musical independente do país. **E-Compós**, [S. l.], v. 7, 2006. DOI: 10.30962/ec.100. Disponível em: <https://www.e-compos.org.br/e-compos/article/view/100>. Acesso em: 23 jun. 2022.

VICENTE, E. Indústria da música ou indústria do disco? A questão dos suportes e de sua desmaterialização no meio musical. **RuMoRes**, [S. l.], v. 6, n. 12, p. 194-213, 2012. DOI: 10.11606/issn.1982-677X.rum.2012.55300. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/Rumores/article/view/55300>. Acesso em: 23 jun. 2022.

VICENTE, E. A gravadora Chantecler e a música regional no Brasil. **Estudos Avançados**, 31 (90), Mai - ago, 2017. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ea/a/876tNHK6RjgYz6rVkdyrhBD/>. Acesso em: 23 jun. 2022.

VIVEIRO, F. T. N.; NAKANO, D. N. Cadeia de produção da indústria fonográfica e as gravadoras independentes. **Anais**. Rio de Janeiro: ABEPRO, 2008. Disponível em: <mailto://dnnakano@usp.br>. Acesso em: 23 jun. 2022.