

Culturepreneurship y condiciones del trabajo en las industrias creativas. Una aproximación a partir del caso de la música independiente

Guillermo Quiña

RESUMEN

Este artículo enfoca el fenómeno del llamado “trabajo creativo y emprendedor” en el ámbito de las industrias creativas a partir del caso de la música independiente en la Argentina. La noción de trabajo creativo, cada vez más movilizadora en América Latina, tiende a reproducir una mirada individualista de la creatividad que contribuye a sostener a la forma del trabajo autónomo o “culturepreneurship” como la más adecuada para el desarrollo de las industrias creativas, a la vez que dificulta el reconocimiento en ellas de la relación laboral y, consecuentemente, del carácter de trabajadores de quienes allí se desempeñan.

El objeto del artículo es advertir las condiciones concretas en que el trabajo creativo se desenvuelve en el marco del avance de los procesos de tercerización y reestructuración productiva del capital sobre las industrias de la cultura, que rechaza los derechos de los trabajadores que emplea y los niega como tales, en pos de contribuir a reconocer a la cultura como ámbito provechoso para analizar las transformaciones actuales del mundo del trabajo.

Este artículo es una versión extendida y revisada de la presentación realizada en el panel “Trabajo, sectores y espacios en los campos del arte y de la cultura en América Latina” del VIII Congreso Latinoamericano de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, agosto de 2016.

Guillermo Quiña es Sociólogo, Doctor en Ciencias Sociales (UBA) y Profesor Regular Adjunto en la Universidad Nacional de Avellaneda (Departamento de Cultura y Arte). Dirige el proyecto PICT-ANPCYT (Programación 2015-2017, Agencia Nacional de Investigación Científica y Tecnológica): “La producción de música independiente como trabajo creativo”.

PALABRAS CLAVE

EMPRENDEDORISMO CULTURAL. TRABAJO CREATIVO. INDUSTRIAS CREATIVAS. MÚSICA INDEPENDIENTE.

ABSTRACT

This paper analyzes the so called “creative labor and culturepreneurship” within the creative industries, through the case of independent music production in Argentina. The notion of creative labor, increasingly used by Latin America governments, tends to reproduce an individualistic view of creativity which contributes to sustain autonomous forms of labor of “culturepreneurship” as appropriate for creative industries growth. At the same time, it obstructs their cognition of work relationships within it and, consequently, of the working class condition of those who work there as such. The aim of this paper is to discuss working conditions of creative labor within the frame of the advance of outsourcing and productive restructuring of capital on creative industries while, in doing so, it unknowns workers rights and neglect them as such, with the purpose to recognize culture production, and music in particular, as a valid field for analyzing labor world changes today.

KEY WORDS

CULTUREPRENEURSHIP. CREATIVE LABOR. CREATIVE INDUSTRIES. INDEPENDENT MUSIC.

INTRODUCCIÓN

Hace algunos años, en una conferencia organizada por la Asociación de Estudios Culturales en París, nos encontramos varios colegas de distintos países en una mesa sobre gestión cultural en América Latina. El debate giró en torno a las temáticas de activismo cultural, de la diversidad y la importancia asignada a la cultura para la participación social y comunitaria en tiempos de fuerte concentración mediática y de las industrias culturales. Sin mayores diferencias, y siendo todos los expositores provenientes de países de América Latina, el inconveniente –o mejor, el disparador– surgió al intentar una traducción al inglés de los conceptos en debate, en particular el de “gestión cultural”, para ampliar la discusión a los investigadores angloparlantes allí presentes. Y es que la noción de “*cultural management*” (una opción de traducción literal para el término) movilizaba en los países europeos todo un conjunto de supuestos diametralmente opuestos a los que nosotros proponíamos discutir: el “*management*” de la cultura no convocaba a pensar en la militancia o el activismo de artistas, en la participación de productores o intermediarios culturales de pequeñas comunidades sino, por el contrario, en los modos de administración de la cultura entendida como un área más de la actividad económica y los negocios de empresas de entretenimiento.

No escapaba a los presentes que en América Latina las producciones culturales han tendido a asumir sentidos políticos e incluso militantes a lo largo del siglo XX, tal como, por ejemplo, había podido verse en ocasión de la conformación de los llamados “colectivos artísticos” hacia fines de la década de 1990 y su vinculación con movimientos políticos y sociales en la Argentina de 2001. Ahora bien, se trataba en este caso de una diferencia no únicamente “cultural” sino en términos de procesos históricos: varios países europeos (en especial el Reino Unido) venían llevando a cabo desde hacía ya más de una década un conjunto de reformas tendientes a someter a la cultura a la dinámica lisa y llana de la acumulación del capital mediante la apelación a nociones como “trabajo creativo” e “industrias creativas”, frente a lo cual se venían escuchando algunas voces críticas respecto de estos procesos; mientras, en América Latina esto era algo más reciente, y todavía no parecía advertirse el alcance ni la gravedad de la mutación en curso.

En la actualidad, a poco de cumplirse veinte años de la pionera apelación en Gran Bretaña a la noción de industrias creativas, el recurso a la “creatividad” parece haberse vuelto una marca obligada de las políticas

culturales a escala global, una suerte de credencial de su actualización en el marco de la sociedad informacional y las tecnologías digitales. Al mismo tiempo, este proceso se ve acompañado por una suerte de exaltación del trabajo autónomo o “emprendedor” de los productores culturales y por un llamativo desconocimiento del carácter de trabajadores de quienes llevan a cabo las múltiples tareas (más o menos “creativas”) que involucran estas industrias.

El objeto de este artículo es someter a discusión este proceso, llamando la atención sobre las implicaciones que el despliegue de la terminología “creativa” tiene sobre las condiciones de trabajo en la cultura, el reconocimiento de sus trabajadores como tales y, consecuentemente, de los derechos que les asisten, destacando el rol que, en esta dirección, han asumido, en los últimos años, distintos gobiernos de nuestra región pretendidamente distantes de la retórica neoliberal aunque efectivamente reproductores de sus procesos de reestructuración productiva en el ámbito de la cultura mediante las políticas públicas implementadas.

Con el propósito de ilustrar este fenómeno, apelamos al caso de la producción musical independiente en la Argentina, valiéndonos de una aproximación cualitativa desde un enfoque metodológico interpretativo centrado en las perspectivas de sus actores que se vale de la entrevista etnográfica dada su potencialidad para recolectar datos en múltiples y diversos contextos (Sautú, 2003); asimismo, apelamos a los aportes de la economía política y al análisis de distintos documentos de políticas públicas que tienen por objeto a dicha producción, a sabiendas de que la realidad no necesariamente se representa de modo transparente a sus actores (Menéndez, 2002). El trabajo de campo que dio lugar al presente artículo, que comprende una veintena de entrevistas hechas a músicos, profesionales y técnicos de la actividad musical independiente así como observaciones de eventos musicales en vivo y ensayos,¹ fue realizado entre 2015 y

1 Las entrevistas fueron realizadas por el autor así como por miembros del equipo de investigación a un espectro bastante amplio de músicos, profesionales y técnicos vinculados a la música independiente, lo que incluyó músicos autogestionados (quienes editan y difunden por sí mismos su obra), con obra editada por pequeños sellos discográficos, técnicos de grabación, dueños de salas de ensayo y productores de espectáculos musicales, procurando alcanzar situaciones diversas en relación con la centralidad que la actividad musical ocupara en su vida cotidiana (fuera su principal fuente de ingresos o una actividad secundaria o, directamente, una actividad no rentada). Las observaciones, por su parte, tuvieron lugar en eventos de música en vivo en espacios públicos y salas privadas, siempre que se tratara de grupos musicales del ámbito independiente.

2016 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y la zona sur del Conurbano bonaerense (principalmente en el Municipio de Avellaneda), en el marco de dos proyectos de investigación sobre las condiciones de trabajo de los músicos dirigidos por el autor y radicados en la Universidad Nacional de Avellaneda.

LA ADOPCIÓN LATINOAMERICANA DE LA RETÓRICA DE LO “CREATIVO”

Enmarcado en el contexto de la denominada economía creativa y la concepción de la cultura como un recurso para el desarrollo social y económico (Yúdice, 2002) –especialmente en los denominados países emergentes–, el llamado trabajo creativo se ha expandido de modo notable durante los últimos diez años tanto en políticas públicas como en el ámbito privado en relación con las industrias creativas. Estas últimas, según su definición original por el gobierno británico en 1998, comprenden:

... aquellas que tienen origen en la creatividad, destreza y talento individual y las cuales tienen un potencial para la creación de riqueza y trabajo a través de la generación y explotación de la propiedad intelectual... [e involucran las actividades de] ... publicidad, arquitectura, mercados de arte y antigüedades, artesanías, diseño, diseño de modas, cine y video, videojuegos, música, artes performativas, editorial, servicios de software y computación, televisión y radio (DCMS, 2001: 5).

Resulta notable que, tras su pronta implementación en las políticas públicas europeas, en unos pocos años diferentes organismos oficiales en América Latina hayan comenzado a recuperar la noción de industrias creativas en sus propias políticas públicas hacia el sector cultural, especialmente como clave para el desarrollo económico, social y cultural de la región.

En efecto, basta considerar unos pocos casos para advertir la rapidez con que dicho término fue adoptándose en América Latina entre 2003 y 2008. En 2003, en Colombia, el gobierno, junto con el British Council, llevó adelante un proyecto de Incubadora de Industrias Creativas “Prana” para “fomentar e incentivar empresas sostenibles del sector creativo”; en 2005, en Salvador (Brasil), se creaba el Centro Internacional das Industrias Criativas; en 2007, en el Uruguay se fundó el Departamento de Industrias Creativas (DICREA); ya en 2008, en Chile, la Corporación de Fomento de la

Producción implementó el Programa Territorial Integrado de Industrias Creativas en la ciudad de Valparaíso; mientras que, en la ciudad de Buenos Aires, las políticas públicas comenzaban a referirse a las “industrias creativas” en lugar de a las hasta entonces denominadas “culturales”.

Para Rowan (2010), quien se ha abocado a indagar el modo en que las políticas públicas europeas destinadas al ámbito cultural se han venido modificando en los últimos quince años, el giro hacia la noción de “trabajo e industrias creativas” no es meramente semántico, sino profundamente económico, pues involucra una concepción distinta de las producciones culturales, caracterizada por reconocer en ellas su capacidad generadora de recursos antes que su objetivo de atender derechos a la diversidad y al consumo cultural de la población. Esto viene, por su parte, acompañado de un giro en la política de financiamiento de la cultura, que ha tendido a virar desde un modelo del “subsidio” por otro de “créditos blandos”, algo que ha sido inicialmente implementado por Gran Bretaña –en sintonía con su inicial apelación a las industrias creativas– pero replicado luego en distintos países europeos. Esto es, en lugar de ofrecer subvenciones, se comenzaron a entregar ayudas reintegrables o microcréditos –ciertamente, con condiciones mucho menos onerosas para los beneficiarios que las ofrecidas por los bancos o prestamistas privados– con el objeto de que, tal como indicaba un funcionario del área de industrias culturales en Cataluña, “una parte del sector teatral, del sector cinematográfico, del sector de las artes visuales, del sector musical, deje de recibir subvenciones y pase a recibir fondos de financiación” (Marcé, citado en Rowan, 2010: 50). Ellos se veían, ahora, en la necesidad de sostener producciones culturales que permitieran generar los recursos financieros suficientes como para devolver el monto asignado, asemejándose, de esta manera, a un adelanto de capital, lo cual representó un importante sesgo hacia una orientación pro mercado que estas debían desplegar con vías a alcanzar “sustentabilidad” financiera.

Según este autor, dicha transformación implica la reconversión de la propia noción de cultura, que, de ser considerada un derecho, ha pasado a asumirse cada vez más como un recurso centralmente económico; en este marco, las políticas han tendido a concentrarse en la oferta cultural antes que en la demanda, propiciando el sostenimiento de aquellas producciones culturales (o creativas) capaces de generar ingresos en el mercado más allá de su aporte a la diversidad cultural.

Es en este marco que se han consolidado las formas “proyectuales” o “empresedoristas” entre las producciones culturales como aquellas más adecuadas a este nuevo modelo en que la cultura se constituye en generadora de recursos, en busca de financiamientos, patrocinios privados o apoyos institucionales o gubernamentales.

Dicho avance ha tenido lugar en distintos países del Cono Sur, bajo gobiernos de diferente signo político y ante la ausencia de análisis críticos respecto de sus supuestos e implicaciones sobre varios de los aspectos de la producción cultural local, en particular sobre sus trabajadores, bajo la aparente convicción de que estas transformaciones representarían una suerte de actualización de la cultura en un contexto de capitalismo informacional propio de la sociedad del conocimiento y de las nuevas tecnologías digitales de la comunicación y la cultura. Solo así puede explicarse que gobiernos como el del Partido de los Trabajadores en Brasil –encabezado por Luiz Inácio “Lula” Da Silva y con Gilberto Gil como Ministro de Cultura–, el del Frente Amplio en Uruguay –presidido por Tabaré Vázquez– o el de la Concertación de Michelle Bachelet en Chile se hayan plegado a los mismos lineamientos de política cultural respecto de las industrias creativas que la Colombia liberal de Álvaro Uribe bajo el auspicio del British Council.

En otras palabras, nos encontramos frente a un proceso de carácter hegemónico (Williams, 1977) a través del cual la producción cultural en América Latina, así como a escala global, tanto dentro como fuera del ámbito privado, tiende a subsumirse en la dinámica de acumulación del capital bajo la apelación a las industrias y el trabajo creativos.

CULTUREPRENEURSHIP O INDIVIDUALISMO CREATIVO

Una de las figuras más difundidas en las llamadas industrias creativas es la del emprendedor, reconocida como la forma más apropiada para encarar los desafíos del trabajo creativo, enmarcado en un conjunto de transformaciones tecnológicas y para cuya dinámica resultaría inadecuada la contratación “clásica” de la fuerza de trabajo, entendiendo por esta una relación salarial con jornada laboral de extensión regulada por los convenios del sector. Esta es concebida como obsoleta y entorpecedora para el despliegue de la creatividad por el discurso que enarbola la noción de economía creativa, el cual tiende a presentar las regulaciones laborales, la estabilidad contractual y la regularidad de los salarios como impedimen-

tos para la innovación, la creatividad y el dinamismo que exigiría la naturaleza creativa del trabajo demandado por estas industrias.

Según Rowan (2010), la noción de “emprendedorismo” o “emprendizaje”, tan actualmente de moda en el ámbito de la gestión cultural y crecientemente referida en las políticas públicas de fomento a las industrias creativas, alude al supuesto carácter emprendedor de los productores culturales independientes en el marco del giro neoliberal que han adoptado las políticas culturales en los últimos veinte años a escala global, incentivando la lógica privada de la gestión cultural al centrarse, como mencionamos, sobre la capacidad de las producciones culturales de generar recursos económicos por sobre su aporte a la diversidad cultural o su contribución en términos artísticos o estéticos. El emprendedorismo, en este marco, se plantea como la forma necesaria que debe asumir un proyecto o producción cultural, entendido como una empresa privada independiente que se asemeja, en términos representacionales, al mito de un empresario en potencia al momento de los inicios de su proceso de acumulación de capital, cuando la escala de esta no le permite aún realizar grandes inversiones en maquinaria o infraestructura ni contratar numerosa fuerza de trabajo sino que, por el contrario, requiere del ejercicio de su propia fuerza de trabajo para el sostenimiento del proceso. Es decir, se sostiene enclaustrado en una suerte de origen mítico del productor privado e independiente de mercancías, como si bajo estas formas se allanara el camino a un destino promisorio de la cultura en la nueva era de las tecnologías digitales.

Ahora bien, la consagración del llamado emprendedorismo cultural no puede comprenderse en los tiempos actuales sin atender a los procesos de reestructuración que en las últimas tres décadas han sostenido una cada vez mayor fragmentación de los procesos productivos (Castillo, 1994) que han redundado en el avance de la tercerización y subcontratación laboral en el marco de una descentralización empresarial a escala global (Lash y Urry, 1998). Tal como señala Bulloni (2013), son estos procesos los que se encuentran detrás de la importancia que las redes productivas y los proyectos asumen en las llamadas industrias creativas en la actualidad y sobre la base de la cual en este ámbito se reniega de la relación salarial de tipo fordista. Como veremos más adelante en el caso de la música, la innovación tecnológica ha facilitado que la cadena de valor se fragmente y sean los sellos musicales más pequeños, o bien los propios músicos, quienes lleven a cabo las tareas de búsqueda, experimentación e

innovación musical que décadas atrás debían financiar las grandes transnacionales editoras de música.

Las industrias creativas, por tanto, se encuentran sometidas como otras a los procesos de reestructuración productiva y tercerización, lo que necesariamente impacta sobre la dimensión laboral de quienes en ellas se desempeñan, ahora bajo la noción de “trabajadores creativos”. En tanto estas someten a sus trabajadores a las mismas condiciones de precarización que el resto de la actividad económica a escala global, la función ideológica que llevan a cabo como parte de un entramado cultural hegemónico que se despliega en una sociedad de clases (Williams, 1977) complejiza y dificulta los procesos de lucha mediante los cuales los trabajadores han enfrentado situaciones semejantes en la historia reciente. En particular, la fuerte apelación a nociones de autonomía, flexibilidad y libertad en el proceso de acumulación actual, se aloja centralmente en las actividades que caen bajo la órbita de las industrias creativas y acompaña idealmente un significativo avance del capital sobre el trabajo en el que la clase trabajadora se ha visto cada vez más fragmentada.

En efecto, como ha indicado Banks (2010), las industrias creativas se despliegan a partir de una fragmentación de la fuerza de trabajo entre aquella porción que realiza actividades de tipo artísticas o creativas o bien de trabajo intelectual complejo y otra fracción que se encarga de labores de tipo técnico o artesanal; así, estas industrias se articulan con el proceso de dualización de fuerza de trabajo iniciado hace ya tres décadas (Katz, 2000) que se expresa en la conformación de mercados internacionales de fuerza de trabajo en los que, mientras que en algunos países se expande la subjetividad productiva (el llamado trabajo inmaterial, cognitivo, informacional complejo, etcétera), en otros se degrada (Iñigo Carrera, 2008), para ofrecer una fuerza de trabajo que se somete a jornadas laborales extenuantes y salarios de miseria –tales como el teletrabajo en la India o las industrias de indumentaria del sudeste asiático–. Por otra parte, a ello también ha colaborado el avance de los procesos de tercerización o “*outsourcing*” en las distintas actividades comprendidas por las industrias creativas a escala global, a la vez que las representaciones de emprendedorismo consolidadas en la producción cultural en los últimos años han ganado posiciones hegemónicas en el marco del llamado “nuevo espíritu del capitalismo” (Boltanski y Chiapello, 2007) apelando, asimismo, a nociones como la de “sociedad red” (Castells, 1996) para intentar dar

cuenta de una suerte de nueva era tecnológica en la que se habrían vuelto obsoletas las relaciones salariales “clásicas”.

Según Oakley (2014), el emprendedorismo cultural o “*culturepreneurship*” se sustenta en la fuerte carga simbólica del trabajo artístico-creativo, el cual, aun cuando se realiza en condiciones de inestabilidad, precariedad y mal pago, representa para quien lo hace una oportunidad de libre expresión –incluso con un dejo de romanticismo en relación con el lugar imaginario del artista– que lo compensa.

Sin embargo, afirma Rowan (2010), los actuales trabajadores de las industrias culturales, así como los proyectos y emprendimientos que muchas veces son caracterizados como casos de emprendedorismo en el ámbito de las industrias culturales y creativas, no se ajustan a lo que podría entenderse como emprendedorismo clásico schumpeteriano de tipo “*small business*” por parte de un hombre o mujer de negocios que despliega su pequeño capital con vistas a un crecimiento futuro. Pues, a diferencia del modelo económico de crecimiento del gasto público y privado que daba sustento a esta noción de emprendedorismo, en particular en la cultura no nos encontramos en los últimos años con una situación ni remotamente cercana.

Por el contrario, tal como indica Oakley (2014), el llamado emprendedorismo cultural involucra una miríada de situaciones y prácticas que, en su gran mayoría, se acercan a una suerte de última opción que los artistas, técnicos y otros trabajadores de las industrias culturales y creativas se ven forzados a asumir en pos de sostener su propia actividad. Es decir, no se trata de pequeños inversores o emprendedores sino que son trabajadores forzados al cuentapropismo, con contratos a término, inestables y fuera de los convenios que regulan la actividad. En otras palabras, es una estrategia de supervivencia antes que una pequeña inversión privada por parte de los trabajadores culturales.

Por un lado, nos encontramos con el planteo de la llamada “precarización de sí” (Lorey, 2008), según el cual en el ámbito de la cultura existe una cierta inclinación de los trabajadores al autotrabajo en condiciones de precariedad que no son infligidas por un empleador extraño sino por el propio trabajador, en atención a las ventajas que su actividad cultural le reportaría, no necesariamente económicas (hacer lo que le gusta, trabajar sin horarios fijos, etcétera) o, al menos, no inmediatamente redituables (por ejemplo, puede valorarse el aporte en términos de formación

profesional). Por otro lado, se plantea la noción de “*do what you love*” (haz lo que amas) y su contraparte “*love what you do*” (ama lo que haces) que, más allá de la actividad cultural o creativa, según Tokumitsu (2015), se ha consolidado como un mandato hegemónico del capitalismo actual. Según esta autora, así se facilita que el carácter laboral se diluya simbólicamente tras una actividad que se realiza con amor y pasión, donde el trabajo se despoja de su carga negativa como “penas y fatigas” (Smith, 1994) y de la desigualdad propia de una relación de dependencia laboral para acercarse a una actividad donde los sujetos se realizan. La dimensión emocional y experiencial de la actividad laboral, en estos términos, cobra mayor fuerza e incluso tiende a eclipsar las precarias condiciones bajo las cuales se desenvuelve en términos concretos. De tal modo y en su conjunto, este fenómeno se comprende como resultado del proceso de tercerización que ha venido caracterizando a las industrias creativas y cuyo impacto sobre los trabajadores implica el desconocimiento del vínculo laboral, el empeoramiento de sus condiciones de empleo y trabajo, la precarización de su situación laboral y la inestabilidad de sus actividades.

En un trabajo recientemente publicado, De Peuter y Cohen (2015) analizan cómo la tendencia a desconocer el derecho al salario de los trabajadores de la cultura –en lugar de lo cual se les retribuye con un espacio de “visibilidad” o “exposición”– contribuye al proceso de constituirlos como emprendedores o empresarios. Pues se formula una suerte de acuerdo tácito –y forzado en el marco de su necesidad de trabajar– respecto de la conveniencia de aceptar salarios menores a los estipulados por convenio –o incluso desconocerlo por completo– bajo la asunción de que la difusión que obtienen al hacer pública su producción u obra les ampliará las posibilidades de venderla –como productores privados de mercancías culturales– en otros ámbitos.

Por otra parte, el modo en que se ha venido definiendo el trabajo creativo, no solo desde organismos como la UNESCO o desde distintas políticas públicas sino incluso desde la academia, no ha podido despegarse del sesgo individualista que de diversos modos conlleva el conjunto de las transformaciones en cuestión. En efecto, tal como fueron definidas por el DCMS británico, las industrias creativas asentaban su dinámica en el aprovechamiento del *copyright*, es decir, en la explotación del trabajo intelectual bajo la forma legal de apropiación privada del trabajo social, lo cual tendió a reproducirse en la definición del trabajo creativo como una actividad que se realiza a partir de una habilidad, formación,

talento o destreza individual, pese a que requiera toda una articulación de distintas ocupaciones y tareas para poder llevarse a cabo. Es que definir al trabajo creativo desde su supuesta particularidad encierra una dificultad: en rigor de verdad, todo trabajo es creativo en la medida en que crea valores de uso que no existían previamente, esto es, dando forma útil a la naturaleza. Para intentar evitar esa dificultad, por caso, Roldán (2010) ha procurado distinguir entre trabajos que denomina “redundantes” y trabajos que llama “aleatorios”: los primeros son aquellos en los que los códigos que los rigen y los procesos que despliegan permiten esperar un cierto resultado (o producto) independientemente de quién intervenga concretamente en él (o quién realiza el trabajo vivo); los segundos corresponden a aquellos cuyos productos no pueden deducirse de la aplicación de los códigos y procesos laborales, dado que dependen en gran medida de la “creatividad” de quien desarrolla el trabajo vivo. Más allá de que la combinación entre ambos en la realidad empírica dificulta trazar una línea demarcatoria clara, esta definición del trabajo creativo abona una mirada individualista de la creatividad –que resulta hegemónica en la actualidad– respecto de la figura del individuo emprendedor que caracteriza al modelo laboral de las industrias creativas. Por ello resulta fundamental abordar al llamado trabajo creativo desde una concepción que reconozca la articulación entre trabajos de distinta carga intelectual y artística, esto es, entre los típicamente más artesanales o artísticos y los de carácter técnico o asistencial, sin los cuales las producciones culturales no podrían lograrse.

A este fenómeno, que consiste en la transformación de trabajadores de la cultura en productores “autónomos”, Oakley (2014) lo denomina “emprendedorismo forzado”, algo que no resulta extraño a las realidades laborales de amplias masas de trabajadores de distintos ámbitos culturales e incluso de otras áreas de la economía, que en nuestra región en los últimos años se han convertido en “trabajadores autónomos” como condición para poder vender su fuerza de trabajo, ahora bajo la apariencia de ofrecer un “servicio”.²

2 Como señala Paula Varela (2012), lejos de limitarse a la década de 1990, el proceso de precarización de la clase trabajadora en diferentes sectores de la economía continuó durante los años de la recuperación económica en Argentina desde 2003 en adelante, pese a que gran parte de las investigaciones desde las ciencias sociales sobre el fenómeno de la tercerización y precarización laboral se centran en los años noventa.

La confluencia de las transformaciones en el ámbito de la cultura, de la mano del fomento y desarrollo del llamado emprendedorismo cultural, con procesos más amplios de tercerización, reestructuración productiva y precarización del trabajo no es sino la contracara de un proceso de subsumión formal y real (Marx, 1973) del proceso de trabajo en la cultura a la dinámica capitalista contemporánea.

EL CASO DE LA MÚSICA INDEPENDIENTE

La producción de música independiente, esto es, aquella realizada por fuera de las grandes empresas del sector discográfico o de la música en vivo, representa un espacio sumamente valioso para observar los procesos antes mencionados. Y ello no solo respecto de la dimensión fáctica sino también en cuanto a las representaciones movilizadas en torno de las transformaciones actuales de las industrias creativas, pues la producción musical es uno de los ámbitos de la cultura que se suelen tomar de ejemplo a la hora de ilustrar las transformaciones productivas vinculadas con las tecnologías digitales. Estas últimas han tendido a ser vistas, principalmente, como el desafío a toda una dinámica de funcionamiento de la industria musical basada en la concentración de unas pocas empresas discográficas multinacionales, posibilitado por la facilidad con que, gracias a dichas tecnologías, en la actualidad músicos y pequeños sellos discográficos pueden grabar y editar sus propias músicas.

Lo señalado se articula con la proliferación de producciones culturales “independientes” en los últimos quince años, en particular en relación con el aprovechamiento intensivo de tecnologías digitales, cuyo crecimiento ha tendido a articularse con los grandes consorcios de la industria de la cultura, pese a que, en algún momento, se asumieran en cierto enfrentamiento con ellos. Sin embargo, estas pequeñas producciones, muchas veces llevadas adelante por los propios artistas o productores culturales, hacen las veces de laboratorio de experimentación en el sector en que se desenvuelven, haciéndose cargo esos artistas o productores de un alto riesgo que anteriormente debían afrontar los grandes estudios o casas editoriales. En ello consiste la tercerización que se ha venido operando, por ejemplo, en la música, gracias a la cual los sellos discográficos multinacionales hace ya dos décadas que casi no se dedican a desarrollar carreras de sus artistas sino que establecen contratos con aquellos que han alcanzado –mediante sus propios medios o bajo el impulso dado por pequeños sellos– un umbral de audiencia suficiente como para despertar

su interés en distribuirlo, auspiciarlo o editarlo internacionalmente, para lo cual se valen de la gigantesca red de empresas de espectáculos, radio-difusión, televisión, prensa y comunicación que integran sus conglomerados multimediales.

Pese a ello, es frecuente encontrarse en el ámbito de las ciencias sociales con el señalamiento de que el abaratamiento y masificación de las tecnologías digitales tienen un efecto profundamente positivo sobre la música independiente y, por ende, sobre la diversidad musical, en la medida en que el proceso de producción resultaría mucho más barato; no harían falta ya los grandes desembolsos de capital que se requerían en otras épocas para editar un disco –menos aún, para difundirlo y distribuirlo–, ya que las plataformas gratuitas de redes sociales o de bajo costo en internet facilitan hacerlo a los propios músicos. Autores como Anderson (2007) o Yúdice (2007) –aunque también investigadores locales como Boix (2013), Vecino (2011) o Zukerfeld (2008)– plantean que las nuevas tecnologías ofrecen una gran posibilidad de desarrollo para la música independiente; sin embargo, desde nuestro punto de vista, no ponen suficiente atención en los modos en que la gran industria motoriza y se nutre de estas transformaciones, lo cual termina generando el impacto contrario en términos de oferta y diversidad musical.

A esta altura ya puede advertirse fácilmente que, pese a los pronósticos optimistas en torno de lo digital (Anderson 2007), ni la industria musical ha abandonado sus tendencias a la concentración o reproducción del modelo de grandes hits, ni los músicos independientes han visto aumentados sus ingresos ni mejorado sus condiciones de trabajo. Por el contrario, son los grandes capitales del negocio discográfico físico y digital quienes más han aprovechado el abaratamiento de costos y las nuevas posibilidades de difusión y circulación de mercancías musicales, como lo pone de manifiesto el hecho de que el mercado de la música digital se encuentra tanto o más concentrado que el de la música en soportes físicos: en los Estados Unidos –el mayor mercado de música a escala global–, entre Amazon e iTunes se disputaban más de 2/3 partes del mercado de las descargas *online* de música en los últimos años (Dolata, 2011), mientras que el mercado de *streaming* musical (reproducción sobre plataformas web, sin descarga) es controlado por unas pocas corporaciones, como YouTube, Spotify, Deezer, Apple y Veevo (Ingham, 2016). Ello se debe, por una parte, a que resulta determinante para la realización de las mercancías (esto es, su venta) la disponibilidad de espacios multimediales

de difusión: pese a que plataformas como YouTube, por ejemplo, facilitan la difusión de música independiente, es fundamental todavía el poder comunicativo de la TV, la radio y las publicidades de vía pública, cuyos costos resultan imposibles de afrontar para pequeños sellos y músicos autogestionados. Por otra parte, dado que las nuevas tecnologías digitales transformaron gran parte pero no todo el proceso de producción musical, más allá de las ventajas que puede representar el uso de una computadora hogareña, todavía sigue siendo clave el acceso a una sala de grabación con infraestructura adecuada (micrófonos, monitores, insonorización, etcétera) así como al manejo especializado de las herramientas de edición, procesamiento y masterización (se advierten notables diferencias de calidad según las capacidades y presupuestos disponibles).

En este marco de transformaciones, entonces, subrayamos el hecho de que el abaratamiento de la edición musical digital facilitó los procesos de tercerización en la música: los grandes sellos discográficos se han visto liberados de la necesidad de invertir en el descubrimiento, experimentación y desarrollo de nuevas músicas, actividades que suponen altos niveles de riesgo. La conformación en los últimos quince años de todo un espacio de producciones musicales independientes o autogestionadas ha venido permitiendo a esos sellos contar con un catálogo permanentemente renovado, toda vez que, cuando detectan en este la presencia de alguna oportunidad de negocio, les basta para desarrollarla el establecimiento de un contrato de licenciamiento o distribución de un material usualmente ya editado o en condiciones de serlo –aunque esta tendencia a la relocalización de los negocios discográficos hacia los eslabones finales de la cadena de valor no es nueva (Palmeiro, 2005).

Esto último ha alimentado el sostenimiento de una noción de emprendedorismo en la cual el músico es reconocido como inversor, administrador y patrocinador de su propio trabajo sin que ello erosione en modo alguno la hegemonía del capital en la producción cultural; por el contrario, no solo tiende a revitalizarla bajo la apariencia de mantenerse ajena a ella, en el marco de un capitalismo que apela a la creatividad, innovación y autonomía individuales, sino que, al constituirse como productores privados e independientes de mercancías musicales, los músicos facilitan a los grandes sellos la renovación de sus catálogos sin el riesgo que históricamente supuso, al comprar los derechos de lo que los músicos han producido de modo privado e independiente. Por ello, el fenómeno del emprendedorismo cultural debe ser problematizado en relación con la

realidad del negocio de la música en la actualidad y con el modo en que las tecnologías digitales han incidido sobre este en los últimos tiempos.

Por su parte, tal como plantean Hesmondhalgh y Baker (2011), no puede soslayarse aquí la perspectiva de los actores respecto del tipo de trabajo que realizan, en especial de las elecciones “creativas” que se encuentran o no en condiciones de tomar, lo que para los autores constituye buen trabajo (“*good work*”) y mal trabajo (“*bad work*”), aunque se compartan las mismas condiciones de precariedad en materia salarial, sanitaria, de seguridad, etcétera. Esto, según estos autores, representa una diferencia respecto del trabajo demandando por otras industrias. En nuestro caso hemos encontrado distintos testimonios por parte de músicos y trabajadores del ámbito musical, donde se rescata positivamente la posibilidad de tomar elecciones fundadas en el criterio personal y esencialmente “no comercial”, a pesar de que se reconozca que ello pueda afectar negativamente sus propios ingresos, tanto en la actividad musical en vivo como en la editorial.

[El músico independiente] tiene toda la libertad; por ahí, tiene cierta dificultad en acceder a lugares para tocar, o medios de difusión; pero, por lo menos, la parte artística la controla totalmente: puede hacer un video con el director que quiere, puede subir su música a internet, puede colaborar con otros artistas. En cambio, donde está bajo un contrato [de trabajo estable] no, tiene que pedir permiso para todo (Lisandro, músico independiente).

[...] está la firma nuestra en cada cosa que ponemos [N. del E.: programamos]; hay veces que me equivoco y me da vergüenza [...] capaz que está lleno el lugar y no me gusta lo que está pasando y me siento mal [...] mi laburo se basa en eso: lo que yo quiero es mostrar algo; no es que solamente sea un lugar para tomar una birra, ver una banda y ganar plata, digamos (Héctor, gestor cultural a cargo de una sala de música en vivo).

Pero, si resulta tentador coincidir con el planteo de aquellos autores en torno de las nociones de “buen y mal trabajo” en una suerte de acto de justicia con el sujeto entrevistado reconociendo su propia perspectiva, hay distintos elementos que no pueden obviarse a la luz de una mirada crítica en espacios como la producción musical independiente: primero, que la proliferación del llamado “emprendizaje” en la cultura se da, como hemos señalado, en el marco de un proceso más amplio de tercerización del empleo aun fuera de la cultura así como de una dinámica

privatizadora mediante la cual se “capitaliza” su funcionamiento, lo que representa un interés de clase, a saber, la clase capitalista; segundo, que tal, como advierte Tokumitsu (2015), el actual mandato de “amar lo que uno hace” encuentra un campo fértil en la producción cultural y musical en particular, donde la relación salarial se invisibiliza o bien se rechaza tras la opción “flexible” de autoempleo a la vez que se desplaza a un segundo plano el carácter laboral de la actividad, lo cual parece “humanizar” aquel mismo proceso tercerizador. Finalmente, es necesario contemplar la escala con que sucede el trabajo creativo en nuestra región. La investigación de Hesmondhalgh y Baker se ubica en Gran Bretaña, cuyo mercado musical, debe notarse, resulta 30 veces mayor que el argentino, lo cual se traduce en desiguales condiciones para quienes en él se desenvuelven; de este modo, en nuestra región, las condiciones laborales serán proporcionalmente mucho más desventajosas frente a las dimensiones del “buen trabajo” aludido por los autores, pese a que el sentido común local tienda a idealizar al productor cultural a imagen y semejanza de sus pares europeos. A ello correspondería agregar, como señala Fumagalli, que la alienación en el capitalismo actual, en particular en relación con las actividades más vinculadas con la cultura o el llamado capitalismo cognitivo, se complejiza no solo por las características visibles de su dinámica productiva sino por “la estructura cultural y antropológica que la acompaña” (2010: 241), lo que se articula con el ya mencionado mandato acerca de amar lo que se hace y hacer lo que se ama.

En otros trabajos hemos caracterizado con cierto detalle la precariedad e inestabilidad del trabajo de los músicos independientes (Quiña, 2013), y no nos detendremos otra vez en ello. Pero hay algunos elementos que nos parecen centrales en lo que hace a las condiciones concretas de trabajo que se despliegan en el marco del avance del llamado trabajo creativo y el emprendedorismo cultural en el ámbito musical y que se encuentran en sintonía con los primeros resultados del relevamiento de bandas musicales en Avellaneda sobre el que estamos actualmente trabajando.³

En primer lugar, el trabajo impago es una constante en la producción musical independiente; mayormente sucede que se elige realizar

3 Se trata de un proyecto de investigación que nuestro equipo desarrolla desde 2015 en la Universidad Nacional de Avellaneda, cuyo objeto es relevar y caracterizar la producción musical independiente en el distrito de Avellaneda, en cuyo marco hemos realizado una encuesta a 161 grupos musicales actualmente en actividad. Los resultados preliminares de dicho estudio –aún en curso– fueron publicados en Quiña y Moreno, 2016.

un trabajo que de modo habitual no es remunerado, aunque en ciertas ocasiones se obtenga un pago por ello, por ejemplo, como músico sesionista en una grabación o invitado en un concierto en vivo. A este respecto, uno de los resultados que nos ha llamado la atención consiste no solamente en la bajísima incidencia del cachet como modalidad de contratación de los músicos en vivo –o la escasa importancia que muchos músicos asignan a esto como forma de retribución por su actividad, dado que en su mayoría la realizan a modo de colaboración con músicos amigos o cercanos– sino en el significativo índice de ausencia de registro de fonogramas (necesario para cobrar sus regalías como compositor o intérprete), siendo que 1/3 de los entrevistados manifestó no haber registrado obra, así como también en los pocos casos de músicos que presentan planillas de obras ejecutadas ante el organismo encargado de recaudar y pagar derechos de intérpretes y compositores (en Argentina, SADAIC).

Segundo, en el marco de precariedad e inestabilidad de la producción musical independiente, los vínculos personales directos ocupan un lugar central, sea para acercar oportunidades laborales, o bien porque esto facilita el trabajo solidario o colaborativo sin ingresos, o permitiendo que se desplieguen cuando estos sean mínimos. En esta dirección, muchos de los músicos señalaron en las entrevistas que en ocasiones comparten salas de ensayo o grabación, escenarios, o bien realizan el “sonido” de otras bandas en conciertos en vivo, entre otras colaboraciones, lo cual facilita el sostenimiento de los proyectos musicales independientes dada la incapacidad financiera de la gran mayoría para afrontar la contratación de especialistas, técnicos o músicos. Aun cuando se reconozca como “trabajo”, el carácter solidario o colaborativo que los actores le asignan aleja la posibilidad de demandar mejores condiciones laborales o de contratación, dificultando la acción colectiva en este sentido.

En tercer lugar, y en relación con la figura del “emprendedor” propia de las industrias creativas, no siempre descansa esta en la propia elección del trabajador; en ocasiones, la condición para desarrollar su trabajo es constituirse formalmente como productores privados e independientes de mercancías (musicales). En no pocas ocasiones, se les exige a los músicos que facturen sus “servicios” en calidad de autónomos como condición para cobrar un ingreso por su trabajo, desconociendo su derecho como trabajadores, ante lo cual a los músicos no les queda opción, dándose lo que, como indicamos antes, Oakley denomina “emprendedorismo forzado”.

Por último, las condiciones de seguridad en el trabajo de los músicos suelen ser un aspecto desatendido en este contexto. El caso del bajista de la banda Raras Bestias, muerto el 11 de octubre de 2015 arriba del escenario en un bar de Rosario mientras intentaba reparar un micrófono descompuesto para continuar con su espectáculo musical, llamó recientemente la atención de la prensa y la opinión pública sobre el problema de las inspecciones y las condiciones de seguridad de los locales donde se realizan conciertos; pero lo cierto es que esta realidad lleva muchos años en el rubro. Según nos han referido distintos músicos en el trabajo de campo, pocos son los locales donde hay instalaciones eléctricas adecuadas, sistemas de seguridad para incendios o ventilación suficiente, lo cual, asimismo, tampoco suele ser una preocupación para la gran mayoría de los músicos.

Por su parte, el Estado argentino así como el de la ciudad de Buenos Aires han venido desplegando, en relación con las industrias creativas, políticas que tendieron a desconocer el carácter de trabajadores de los productores culturales y los artistas, fomentando la consolidación de “proyectos” y “emprendimientos” culturales que, aun bajo la apariencia de constituir una alternativa a los grandes capitales de la cultura, no son sino la negación de los derechos laborales de los trabajadores.

En el plano nacional, hasta 2015 había dos iniciativas que desde el Ministerio de Cultura de la Nación resultaban elocuentes a este respecto: el Mercado de Industrias Culturales de la Argentina (MICA) –evento bienal organizado desde 2011– y el programa Recalculando –presentado en la edición 2013 del MICA–. Aun cuando se proponían entre sus objetivos sostener y promocionar producciones culturales por fuera de los “canales dominantes del mercado”, en procura de saldar desigualdades que se dan en la esfera privada de la producción cultural, ninguna contemplaba a los trabajadores de la música –los ingresos de los músicos por su trabajo ni las condiciones en que desarrollan su actividad–. Por el contrario, los trabajadores de la música son invisibilizados tras una gran vidriera de “emprendedores”, “gestión colectiva”, “trabajo en red” o “colaborativo”, donde pareciera no haber conflictos entre capital y trabajo en la cultura.

Si bien dos normativas, una a escala local, la Ley de la Música de la ciudad de Buenos Aires (año 2010), la otra nacional (Ley Nacional de la Música, del año 2012), han dado lugar a institutos que se dedican a promover la música por fuera de los canales oficiales o de gran escala, son instrumentos de promoción y fomento aunque no de regulación; de hecho

no hay una sola mención a los trabajadores de la música ni a sus derechos como tales.

APUNTES FINALES

Nos parece que la articulación entre el giro discursivo en torno a las industrias creativas, el trabajo creativo y el emprendedorismo cultural y los procesos de reestructuración productiva, flexibilización y precarización laboral, que en América Latina se han vivido crudamente en las últimas décadas –incluso más allá de lo estrictamente cultural– conforma uno de los puntos centrales del proceso que no puede soslayarse en atención a comprender el fenómeno en la totalidad en que se inscribe. De este modo, nos evita caer en una mirada excepcionalista de los trabajadores culturales o creativos y permite pensarlos como parte de la fuerza de trabajo en su conjunto; una fuerza de trabajo cuya subjetividad productiva se fragmenta crecientemente a escala global.

La producción musical independiente resulta ejemplar a este respecto, pues se representa bajo nociones de emprendedorismo e independencia, e incluso levantando en ocasiones la bandera de la autogestión como extraña a los negocios de la gran industria cultural, pero no se encuentra ajena a transformaciones del mercado laboral de mayor alcance y a nivel global. Los procesos de tercerización que pueden advertirse en las distintas industrias culturales implican crecientes niveles de precarización de sus trabajadores, los que son contratados por fuera de la normativa de los convenios que rigen la actividad, por salarios por debajo del valor de reproducción de la fuerza de trabajo gracias a los que muchas producciones culturales pueden subsistir dada la pequeña escala de su público, y con pésimas condiciones de seguridad para los trabajadores de la cultura. Pese a ello, la gran mayoría de los músicos y trabajadores entrevistados no percibe la necesidad inmediata de reclamar o exigir la mejora de dichas condiciones, más allá de que, en su conjunto, las consideren inapropiadas, precarias o desventajosas para quienes realizan o participan en la actividad musical independiente como trabajadores.

En este contexto, el trabajo de campo permite advertir que estos últimos se encuentran ante el difícil desafío de organizarse como tales en un marco que tiende a desconocer el vínculo laboral o bien a menospreciarlo como fuente de derechos, en un clima de época que resalta la capacidad creativa y la autonomía de los trabajadores de la cultura, la dimensión emotiva del trabajo –en particular en las industrias creativas–, y que tiene

al Estado como uno de los actores que han sostenido esto, pese a ser responsable de garantizar condiciones laborales adecuadas.

Por nuestra parte, entendemos que la comprensión de esta problemática requiere analizarla sin perder de vista el modo en que se articula en una totalidad que excede lo estrictamente cultural y creativo, por lo que la dimensión laboral del problema, máxime en un marco hegemónico que seduce mediante nociones como “trabajo creativo”, “industrias creativas” e impacto de las nuevas tecnologías, asume un papel central si pretendemos sostener una mirada crítica con perspectivas transformadoras sobre estas realidades en América Latina.

BIBLIOGRAFÍA

- Anderson, Chris (2007), *La economía long tail*. Barcelona, Urano.
- Banks, Mark (2010), "Craft Labour and Creative Industries". *International Journal of Cultural Policy*, N° 16, vol. 3, pp. 305-321.
- Boix, Ornela (2013), *Sellos emergentes en La Plata: Nuevas configuraciones de los mundos de la música*. La Plata, Universidad Nacional de La Plata. [Mimeo].
- Boltanski, Luc y Eve Chiapello (2007), *The New Spirit of Capitalism*, London, Verso.
- Bulloni, María Noel (2013), "La organización productiva y del trabajo en las redes de proyectos del cine publicitario: confluencia de viejas y nuevas formas de subcontratación". *Papeles de Trabajo*, N° 12, pp. 19-39.
- Castells, Manuel (1996), *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. México, Siglo XXI. Volumen I.
- Castillo, Juan José. (1994), "Reestructuración productiva y organización del trabajo". En: Juan J. Castillo, *El trabajo del sociólogo*. Madrid, Editorial Complutense.
- Department for Digital, Culture, Media and Sport (DCMS) (2001), *Creative Industries Mapping Document*. Londres, DCMS.
- De Peuter, Greig y Nicole Cohen (2015), "Emerging labour politics in creative industries". En: Kate Oakley y Justin O'Connor (eds.), *The Routledge companion to the cultural industries*. Abingdon, Routledge, pp. 305-319.
- Dolata, Ulrich (2011), *The Music Industry and the Internet. A Decade of Disruption and Uncontrolled Sectoral Change*. Stuttgart, University of Stuttgart.
- Fumagalli, Andrea. (2010), *Bioeconomía y capitalismo cognitivo. Hacia un nuevo paradigma de la acumulación*. Madrid, Traficantes de Sueños.
- Hesmondhalgh, David y Sarah Baker (2011), *Creative labour*. Abingdon, Routledge.
- Ingham, Tim (2016), "Apple Music helps US recorded music market grow 8,1% in first half of 2016". *Music Business Worldwide*, 20/09/2016. En: <<http://www.musicbusinessworldwide.com/apple-music-helps-us-recorded-music-market-grow-8-1-in-first-half-of-2016/>>. Consultada: 20/02/2017.
- Iñigo Carrera, Juan (2008), *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires, Imago Mundi.

- Katz, Claudio (2000), La teoría del control patronal. *Revista Estudios del Trabajo*, N° 19, pp. 3-34.
- Lash, Scott y John Urry (1998), *Economías de signos y espacios. Sobre el capitalismo de la posorganización*. Buenos Aires, Amorrortu.
- Lorey, Isabel (2008), “Gubernamentalidad y precarización de sí. La normalización de los productores y de las productoras culturales”. En: Boris Buden et al. (comps.), *Producción cultural y prácticas instituyentes. Líneas de ruptura en la crítica institucional*. Madrid, Traficantes de Sueños, pp. 57-78.
- Marx, Carlos (1973), *El capital*. México, Fondo de Cultura Económica.
- Menéndez, Eduardo (2002), “El malestar actual de la antropología o la casi imposibilidad de pensar lo ideológico”. *Revista de Antropología Social*, N° 11, pp. 39-87.
- Oakley Kate (2014), “Goodwork? Rethinking cultural entrepreneurship”, En: C. Bilton C. and S. Cummings (eds.), *Handbook of Management and Creativity*. Cheltenham, Edward Elgar, pp. 145-160.
- Palmeiro, César (2005), *La industria del disco*. Buenos Aires, Observatorio de Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos Aires.
- Quiña, Guillermo (2013), “Precariedad laboral e industrias creativas”. En: *VII Congresso Latino-americano de Estudos do Trabalho*, São Paulo, Associação Latino-Americana de Estudos do Trabalho y Universidad de São Paulo.
- Quiña, Guillermo y Federico Moreno (2016), “Las músicas independientes en los suburbios. Claves para el abordaje de su dinámica actual a partir del caso de Avellaneda, Argentina”. *Cartografías del Sur*, N° 3, pp. 199-220.
- Roldán, Martha (2010), “Trabajo ‘creativo’ y producción de contenidos televisivos en el marco del capitalismo informacional contemporáneo. Reflexiones sobre el caso argentino en los dos mil”. En: Susana Sel (coord.), *Políticas de comunicación en el capitalismo contemporáneo*. Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, pp. 69-98.
- Rowan, Jaron (2010), *Emprendizajes en cultura. Discursos, instituciones y contradicciones de la empresarialidad cultural*. Madrid, Traficantes de Sueños.
- Sautú, Ruth (2003), *Todo es teoría: objetivos y métodos de investigación*. Buenos Aires, Lumière.
- Smith, Adam (1994), *Riqueza de las naciones*. Madrid, Alianza.
- Tokumitsu, Miya (2015), *Do what you love*. NuevaYork, Regan Arts.

- Varela, Paula (2012), "Los trabajadores en la Argentina actual. Bases y contradicciones del retorno de los sindicatos a la escena política nacional". *Crítica e Sociedad: revista de cultura política*, vol. 2, N°1, pp. 4-25.
- Vecino, Diego(2011), "Nuevos sellos discográficos. La producción de música independiente en la ciudad de Buenos Aires". En: Lucas Rubinich y Paula Miguel (comps.), *01 10. Creatividad, economía y cultura en la ciudad de Buenos Aires*, Buenos Aires, Aurelia Rivera, pp. 101-129.
- Williams, Raymond (1977), *Marxism and Literature*. Oxford, Oxford University Press.
- Yúdice, George (2002), *El recurso de la cultura*. Barcelona, Gedisa.
- (2007), *Nuevas tecnologías, música y experiencia*. Barcelona, Gedisa.
- Zukerfeld, Mariano (2008), "Capitalismo cognitivo, trabajo informacional y un poco de música". *Nómadas*, N° 28, pp. 52-65.