

Cultura, economía y emprendizaje

Por Jaron Rowan

Durante los últimos años políticos, economistas, sociólogos o analistas culturales nos han bombardeado con una idea: es necesario aprender a aprovechar el potencial económico de la cultura. De forma creciente la cultura se concibe como un sector estratégico y como un área de crecimiento económico en libros especializados, congresos, documentos de política cultural o medios de comunicación. A continuación voy a realizar algunas reflexiones en torno a este fenómeno analizando los orígenes de este proceso e introduciendo algunas experiencias que considero pueden resultar tan interesantes como ilustradoras para comprenderlo mejor.

Este creciente interés por comprender la realidad económica de la cultura empezó a encontrar su lugar en Europa a finales de los setenta y a lo largo de los ochenta con el desarrollo de las denominadas industrias culturales, es decir, con la promoción de grandes conglomerados de producción de la cultura entre los que se encuentran sellos discográficos, editoriales, estudios de cine, emisoras de radio, etc. Estas empresas se dedican a producir productos culturales de consumo masivo que son ampliamente distribuidos y en ocasiones, hasta disfrutados. Las medidas que se pusieron en marcha para promocionar este sector introdujeron la idea de que la cultura puede ser un elemento de crecimiento económico capaz de reemplazar a la «decadente industria pesada» que no pudo hacer frente a las continuas demandas de productividad, abaratamiento y agilidad que le imponían los discursos neoliberales que empezaron a tomar el poder en países como Chile, Reino Unido o en los EE.UU.

En esos momentos eran muchas las voces que consideraban que las industrias culturales suponían un paradigma económico muy diferente al de las industrias tradicionales. Su actividad de base creativa e intangible, podía generar numerosos beneficios como elemento de transformación urbana, como modelo de crecimiento económico y como un elemento de solución de conflictos sociales para las ciudades que se encontraban en pleno proceso de degradación postindustrial. Por estas razones podemos considerar las industrias culturales como avivadoras de los procesos de terciarización de muchas de las ciudades occidentales y como arietes de un cambio de modelo económico que se produjo gracias a los contenidos y valores añadidos que estas nuevas industrias generaron.

Frente a una crisis de modelo económico las ciudades europeas se vieron obligadas a reinventarse con el objetivo de atraer nuevas formas de inversión y con la intención de impulsar el turismo cultural, de esta forma la cultura adquirió una creciente notoriedad.

Para promover este cambio vemos como se ha invertido en grandes infraestructuras culturales, como pueden ser museos (tan sólo en el Estado español entre el año 1986 y el 2006 se inauguraron unos 33 grandes museos o centros de arte repartidos por las diferentes comunidades autónomas entre los que destacan el MNCARS en Madrid, el MACBA en Barcelona, el Guggenheim en Bilbao o el IVAM en Valencia), se han diseñado planes estratégicos y se han promovido grandes ferias y festivales como pueden ser el SONAR en Barcelona, el Festival de Cine de San Sebastián o ARCO en Madrid. A su vez se ha puesto en marcha planes como el de la capitalidad cultural europea (en estos momentos varias ciudades españolas concurren por la capitalidad del año 2016, entre ellas Córdoba, Murcia, Zaragoza o Segovia) que ubican en el mapa y atraen la atención de numerosos turistas ávidos por consumir exposiciones, conciertos, obras de teatro o recitales de poesía que durante un año se ofrecen en las ciudades que finalmente son seleccionadas. De esta forma muchos de estos grandes eventos o infraestructuras han servido para lavar la cara a ciudades y dinamizar sus economías.

Ciudades como Barcelona, Bilbao o León han sido testigos de este proceso que sin duda ha tenido sus consecuencias negativas. El encarecimiento del precio del suelo, la masificación de los centros urbanos y la desarticulación de las comunidades tradicionales, son algunos de los efectos menos deseables que las políticas actuales no han logrado paliar. De forma paralela al desarrollo de esta economía basada en la cultura y el conocimiento constatamos que la producción material se desplaza a países con marcos de regulación laboral más laxos —por no decir inexistentes—, las industrias más contaminantes se alejan de los núcleos urbanos y gran parte del tejido industrial — fábricas, minas o astilleros— que, hasta ese momento había constituido el motor de crecimiento de Europa y de países como Estados Unidos o Australia, se ve gravemente afectado por oleadas de despidos y rebajas salariales, para ser finalmente clausurado en muchas ocasiones.

A mediados de la década de los 90 las políticas culturales empezaron a sufrir un cambio y centraron su interés en nuevos modelos de producción de cultura mucho más pequeños y

flexibles, capaces de generar innovaciones y de contribuir a este proceso de gradual economización de la economía. Con la promoción de las denominadas industrias creativas se incitó a que artistas y creativos asumieran modelos más empresariales de trabajo. La definición estándar de las industrias creativas defiende que: “Las industrias creativas son aquellas empresas basadas en la creatividad individual, las habilidades y el talento. A su vez, tienen el potencial de crear empleo a través de la explotación de los derechos de propiedad intelectual¹”. De esta forma bajo esta denominación se intentaba englobar a todas aquellas micro-empresas, trabajadores autónomos y agentes independientes que trabajan en los márgenes de las industrias culturales y que, pese a no tener un tamaño considerable, eran de extrema importancia a la hora de producir valor e introducir innovaciones en el mercado.

Los planes de promoción de las industrias creativas lograron que muchos artistas o creativos que hasta el momento habían vivido en los márgenes de la economía se transformaran en micro-empresas esperando que este movimiento les ayudara a escapar de la precariedad que define la práctica cultural. Durante dos años me dediqué a entrevistar a representantes de muchas de estas empresas en un proyecto que me llevó de Cataluña a Andalucía pasando por Euskadi, Madrid y Extremadura con el objetivo de comprender la realidad económica de este nuevo sector. Acabo de publicar los resultados de esta investigación en el libro [*Emprendizajes en cultura. Discursos, instituciones y contradicciones de la empresarialidad cultural*](#), que ha salido gracias a la editorial Traficantes de Sueños de Madrid. Si bien es verdad que ha habido un aumento considerable de puestos de empleo creados en el sector, las estadísticas de crecimiento del sector difícilmente pueden arrojar luz sobre los aspectos cualitativos del trabajo cultural.

La individualización de este tipo de prácticas ha contribuido y permitido que formas de discriminación ya eliminadas en otros sectores irrumpen con más fuerza en este. No es raro encontrar empresas en las que predominan altas dosis de auto-explotación o en las que gran parte de las horas invertidas no se logra remunerar. El trabajo por proyectos conduce a una inestabilidad en los flujos de ingreso de muchas de estas empresas que alternan meses de mucho trabajo y escasa facturación, momentos de bonanza económica y temporadas de relativa tranquilidad que de alargarse pueden constituir un verdadero obstáculo a la viabilidad de la empresa. No son menos significativos los

¹ http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.culture.gov.uk/reference_library/publications/4632.aspx

problemas que se desprenden de una escasa preocupación y capacidad por resolver las dificultades derivadas de la desigualdad motivada por el género de los y las trabajadoras. La invisibilización del trabajo realizado por las mujeres, que son eclipsadas por sus compañeros masculinos que son los que normalmente gozan de visibilidad y representación en la esfera pública, es un problema estructural que apenas se ha puesto sobre la palestra. Igualmente la presencia de trabajadores inmigrantes es escasa por no decir nula en la mayoría de estas empresas mayoritariamente constituidas por jóvenes blancos de clase media y alta que pueden permitirse realizar prácticas no remuneradas y acumular capital simbólico durante largas temporadas. Por último merece la pena subrayar la incomodidad de muchas de estas empresas con los modelos jurídicos y tributarios que existen en la actualidad que en muchos casos constituyen marcos demasiado rígidos que difícilmente se adaptan a la inestabilidad y discontinuidad que caracteriza al trabajo en cultura.

De forma paralela el descontento de muchas de estas empresas con los regímenes cerrados de propiedad intelectual se ha traducido en que no sean pocas las iniciativas que están buscando alternativas al modelo estándar que aplican gran parte de las agencias de promoción del emprendizaje. Posiblemente como respuesta a esta realidad estamos siendo testigos de la creación de nuevos modelos de trabajo de base colaborativa mucho más abiertas a las comunidades en las que se insertan. Cada vez son más las empresas que creen en la libre difusión de sus contenidos y que escapan de los cánones empresariales tradicionales con el objetivo de explorar nuevos modelos de negocio. El mundo del software libre es un claro ejemplo de ello, navegadores como Firefox, servidores Apache o herramientas como Thunderbird han sido construidas de forma colectiva y se han distribuido de forma gratuita sin que ello implicara que las empresas que los producen no sean rentables. Hay ejemplos parecidos en el mundo de la música (plataformas como Jamendo o Magnatune por ejemplo distribuyen música realizada bajo licencias abiertas), el cine (interesante el caso de la productora Eguzki-Bideoak que produce películas libres de copyright) o el sector editorial (con sellos como Acuarela Libros o Traficantes de Sueños que permiten que sus libros sean descargados y dependen de sus comunidades de lectores). Algunas de estas empresas aun tienen que consolidarse, otras llevan años funcionando y son rentables, pero en todo caso han sabido encontrar un equilibrio entre la explotación comercial de sus productos y sus preocupaciones políticas y sociales.

En definitiva, el mundo de la cultura aun está buscando la forma de conciliar la producción de riqueza con la necesidad de explorar nuevos formatos, generar pensamiento crítico y nuevos paradigmas estéticos. Los planes de promoción de las industrias creativas han logrado situar a la cultura en el centro mismo de la producción de riqueza, pese a que los agentes culturales se hayan visto excluidos de la misma. Sin duda este es el momento para investigar nuevos modelos de trabajo de base colectiva, más horizontales y sostenibles que los que se han promovido. Es la hora de pensar fórmulas de emprendizaje capaces de entender las prácticas culturales contemporáneas en toda su complejidad cultural, social y económica. Es necesario redefinir el emprendizaje en el contexto de comunidades en las que abunda la cooperación y la voluntad de autogestión de los conocimientos y riqueza que se producen de forma colectiva.



Cultura, economía y emprendizaje por [jaron rowan](#) se encuentra bajo una Licencia [Creative Commons Atribución-CompartirIgual 3.0 Unported](#).