

**VII Jornadas de Sociología de la UNLP**  
**"Argentina en el escenario latinoamericano actual:**  
**debates desde las ciencias sociales"**  
**La Plata, 5, 6 y 7 de diciembre de 2012**  
**Departamento de Sociología**  
**Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (UNLP)**

Título:

*Las empresas periodísticas y sus trabajadores. Vínculos entre las transformaciones de los medios y las condiciones laborales en la década de los 90*

Autor:

J. Andrés Stefoni

Centro Interdisciplinario de Metodología de las Ciencias Sociales / Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales / Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CIMECS- IDIHCS - CONICET).  
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (FaHCE).  
Universidad Nacional de La Plata (UNLP).

[jas18dudi@hotmail.com](mailto:jas18dudi@hotmail.com)

Mesa 41: Sociología de la comunicación y de los medios:

Coordinadores:

Daniel Badenes (UNLP-UNQ) [dbadenes@unq.edu.ar](mailto:dbadenes@unq.edu.ar)

J. Andrés Stefoni (IDIHCS-UNLP) [jas18dudi@hotmail.com](mailto:jas18dudi@hotmail.com)

### **1. Introducción:**

A partir de los años 90, los medios de comunicación vivieron una profunda transformación socioeconómica que llevó a importantes cambios en su estructuración (Albornoz y otros 1997), en la del mercado laboral y en las condiciones de trabajo periodístico (Martini y Luchessi 2004). Ciertamente, estas transformaciones en el ámbito de los medios no están desvinculadas de los grandes cambios que se produjeron en el conjunto de la economía y la sociedad argentina a partir de 1989, sin embargo debemos señalar que en esta década se producen modificaciones nodales, como la

privatización de canales públicos de televisión y la desestructuración/desregulación del otorgamiento de licencias que coadyuvaron a importantes procesos de concentración y a la conformación de los grandes grupos de medios o Holdings comunicacionales (Álvarez 2004; Belinche y otros 2003). En este contexto específico es que se inscribieron las políticas y desempeños dirigidos al mercado de trabajo, que tuvieron en la desocupación, la subocupación y la flexibilización laboral como sus efectos más profundos.

Este trabajo se propone, en consecuencia, dar cuenta de los vínculos entre los contextos macro estructurales de las políticas, las políticas laborales, las empresas de comunicación y el desempeño específico de las relaciones laborales en los medios durante la década de los años 90, especificando los efectos que estas tuvieron sobre el mercado de trabajo en general y sobre los trabajadores de medios en particular. Se partirá primero de las decisiones de políticas y de sus contextos, para luego analizar el conjunto de procesos de estructuración de las empresas de comunicaciones en su conjunto, aunque se destacarán algunos procesos específicos vinculados a sectores clave en la estructuración de las comunicaciones. Finalmente, se incorporarán al análisis algunos lineamientos para pensar las relaciones laborales al interior de algunas empresas de comunicación, particularmente interesan las vinculadas a lo que comúnmente se llama medios de comunicación, y dentro de estos, la prensa gráfica.

## **2. Los 90: las privatizaciones, los Holding comunicacionales y los trabajadores:**

### *2.1.- Las políticas de los 90 y sus efectos:*

Si bien es posible encontrar antecedentes de orientaciones de políticas en los años previos, como por ejemplo en las decisiones impulsadas por Celestino Rodrigo durante el gobierno de Isabel Martínez de Perón en 1975, en las políticas llevadas a cabo por José Alfredo Martínez de Hoz durante la dictadura cívico militar de 1976 y en la medidas de la segunda parte del gobierno de Raúl Alfonsín vinculadas al “plan Austral” de 1985 y subsiguientes, lo que puede llamarse el “modelo neoliberal” tuvo una formulación coherente durante la “larga” década de los años 90, que se inicia en el contexto inflacionario de 1989 durante la administración de Alfonsín y cuyo derrotero finaliza con la decreción de la devaluación cambiaria en el año 2002 luego de un estallido social y político en 2001.

La “reforma de los 90” se basó en tres niveles de políticas económicas: por un lado aquellas vinculadas al desarrollo de actividades e intervenciones económicas específicas por parte del Estado, como las privatizaciones, toma de deuda pública, reducción de subsidios, privatización del régimen previsional; un segundo espacio de políticas asociadas a la estructuración de los diferentes mercados como la liberalización financiera, desregulación económica del mercado de capitales, apertura comercial, flexibilización laboral y reforma de la carta orgánica del Banco Central; y finalmente en un tercer nivel analítico las políticas monetarias y de ingresos del Estado como la convertibilidad monetaria, indexación y paridad cambiaria, el ajuste fiscal y la reforma fiscal. Estas tuvieron un inicio de ciclo a partir de la sanción de dos leyes que resultarían centrales para el programa socioeconómico: la Ley de Emergencia Económica (01/09/89), que desestructuraba las políticas de promoción y de direccionamiento de la actividad económica propia de la etapa de sustitución de importaciones al mismo tiempo que modificaba la pauta salarial de los trabajadores del estado, y la Ley de Reforma del Estado (17/08/89) que impulsaba la privatización de las empresas públicas y fijaba los términos en que se realizarían, como la capitalización de deuda externa por parte de los compradores. A estas medidas se incorporaban desregulaciones de mercados y aperturas externas selectivas, que finalmente se completarían y combinarían con una sobrevaluación y paridad cambiaria con el dólar a través de la “convertibilidad” (01/04/91).

Respecto del mercado de trabajo, los 90 significaron importantes modificaciones que reconfiguraron lo que había sido la pauta salarial del período de sustitución de importaciones y que implicaron un desplazamiento del estado como un factor determinante en la estructuración de ese mercado. La convergencia entre las tendencias globales del capitalismo contemporáneo con las decisiones de políticas económicas y las formas de capitalización de las empresas, llevaron a la modificación sustancial del patrón de acumulación económica. La apertura comercial y la desregulación de los mercados de capitales, la desindustrialización selectiva y la intensificación de capitales, en un contexto de sobrevaloración monetaria, condujeron a las empresas a desarrollar estrategias de capitalización a través de la inclusión de nuevas tecnología en algunos casos y de la reducción de la planta laboral (Lindenboim 2000). Esto implicó un importante disciplinamiento social de los trabajadores a través de políticas proactivas, como la flexibilización laboral, o mediante mecanismos globales de gran potencia como la desocupación que comenzó a tener un efecto relativamente más directo

fundamentalmente a causa de la pérdida de peso del estado y la liberalización del mercado en su regulación. Se allanó el camino así a la revitalización de la capacidad de recuperar excedente por parte de las empresas como así también desarticular la capacidad de resistencia de los trabajadores (Félicz 2005).

Dentro de las decisiones de políticas, el modelo neoliberal tuvo su punto de partida a través de la nueva “Ley de empleo” de noviembre de 1991. Como lo ha señalado Svampa (2005, Pág. 42), la “emergencia laboral” planteó un doble campo acción: I) la flexibilización del contrato de trabajo formal y creación de “nuevas modalidades de contratación”, como la “prestación de servicios” y la tercerización; II) y el desarrollo de políticas compensatorias, como a) la reducción de los aportes patronales, modificación de la legislación sobre accidentes y enfermedades laborales y creación de un seguro de desempleo, y b) la descentralización de la negociación colectiva y implementación de los aumentos por productividad (Decreto 1334, 7/91; Oliva 2000). Así se apuntaba a reducir y aumentar la “previsibilidad” del “costo” laboral no salarial, al mismo tiempo que se inflingían importantes heridas a la posibilidades de los sectores organizados de mejorar su condición en base a la negociación colectiva y se vinculaban los salarios a la productividad. Estas políticas incentivaron los acuerdos salariales por empresas en detrimento de la tradicional negociación por rama de actividad. Así lo expresa con claridad Montes Cató (2000) cuando señala:

con el impulso de la reforma económica que se plantea a partir de la Ley de Convertibilidad, se promulga el decreto 1334/91 en el que se imponen pautas específicas a tener en cuenta en la firma de cualquier acuerdo o convenio colectivo... toda negociación requeriría, para ser homologada por el MTSS (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social), que... no se establezcan mecanismo indexatorios prohibidos por la Ley N° 23.928 (de convertibilidad), que la vigencia de las convenciones no afecte significativamente la situación económica general y que los posibles incrementos salariales sean acordados en función de pautas de productividad, eficiencia y racionalidad.

A su vez, permitía a las empresas una mayor capacidad de respuesta, vía ajuste de la dotación de mano de obra, a los vaivenes económicos en un contexto de apertura comercial (Lindenboim 2000).

Entre las consecuencias más importantes de todo este período en torno al mercado laboral diferentes estudios han señalado el empeoramiento en la cantidad y calidad de

los salarios y el empleo -mayor intensidad, mayor productividad y menor remuneración-, el aumento del trabajo no remunerativo –cuentapropismo- (González y Bonofiglio 2002), el aumento de la mano de obra excedente, llegando a un pico de más del 18% en 1995 y estabilizándose alrededor del 14,5% entre 1995-1988 (Oliva 2000), la mayor duración media del tiempo de desempleo (Lindenboim 2000), el incremento de la precariedad laboral y de la informalidad producto de la flexibilización de las condiciones de contratación, llegando el empleo informal al 20% a mediados de la década (Giosa Zuazúa 2005), la subocupación (Bonofiglio y Fernández 2003) y la sobreocupación (Lindenboim y González 2004) como fragmentaciones funcionales, la inestabilidad y desprotección, el incremento de la pobreza y la indigencia (Acuña, Kessler y Repetto 2002). A su vez, desde el punto de vista de la organización colectiva, se ha señalado la pérdida de peso institucional de las centrales sindicales en las convenciones colectivas de trabajo, adquiriendo centralidad la negociación por empresa –habilitada por el decreto 470/93- (Palomino y Senén González 1995).

## *2.2.- La reconversión productiva de las empresas y de los medios de comunicación:*

Los años 70 y 80 a pesar de no haber permitido una rearticulación completamente alternativa al modelo de acumulación de sustitución de importaciones (Bonnet y Glavich 1993, citado por Félix 2005), si implicaron cambios importantes en el perfil de las grandes empresas y significaron una mayor heterogeneización, al mismo tiempo que conquistaron un alto poder de estructuración social a través de sus decisiones de inversión. Los grupos económicos de capital local se expandieron horizontal y verticalmente al mismo tiempo que diversificaron sus actividades. Por su parte, las empresas transnacionales hicieron lo suyo integrando y diversificando sus producciones en el país. Así se sentaron las bases de un nuevo tipo de dinámica económica en la que estos agentes se conformaron en la condición y el presupuesto de los desarrollos del capitalismo argentino. Como lo señala Giosa Zuazúa (2005), esta estructuración inscripta en el marco de un proceso de valorización financiera, modificó la lógica que vinculaba crecimiento de la producción, aumento de los salarios y mayor demanda por consumo interno propios de la etapa anterior de sustitución de importaciones, por una dinámica que se independizó fuertemente de la demanda de empleo al concentrarse la inversión industrial en los sectores de insumos básicos, al primarizarse o al inscribirse en procesos de ventaja comparativa respecto de la competencia externa.

En términos generales, durante el período de los 90 las grandes empresas rediseñaron sus procesos productivos y sus circuitos comerciales y administrativos. Siguiendo a Giosa Zuazúa (2005) se puede sostener que este proceso adquiere dos momentos. Por un lado, aquel en el que se intenta hacer frente a la apertura comercial a través de la especialización, que le permite derivar economías de escala, y la importación de bienes finales o de insumos que permiten una importante disminución de los costos de producción.

Ello fue unido a la externalización y subcontratación de los servicios que demandaban las empresas para producir, principalmente los de tipo administrativos y comerciales.... Asimismo se producen modificaciones en la organización del proceso de trabajo que, de forma heterogénea según sectores y empresas, tienden a aplicar algunos de los principios que supone la denominada “producción ligera”, con disminución de stocks, y las modalidades de flexibilización funcional y polivalencia”.

El segundo momento se da en la segunda mitad de la década con el proceso de extranjerización a través de fusiones y de la conformación de conglomerados. Como sostuvieron Castellani y Gaggero (2011), este segundo momento implica un cambio profundo en las estrategias de los Grupos Económicos Nacionales. La primera estrategia consistió, según los autores, en la *profundización de la inserción primario-exportadora*, la cual se basó en las “ventajas comparativas naturales” que ofrecían rubros como la exportación de granos y la extracción de recursos naturales. La segunda estrategia implicó la *reconversión productiva*, que revertía la previa diversificación de estos grupos y los concentraba en aquellas industrias y producciones con ventajas comparativas en las que tenían una profunda inserción al mismo tiempo que expandían su presencia dentro de la misma actividad en otros países de la región.

La tercera y la cuarta serán las que tengan consecuencias más importantes desde el punto de vista de los medios de comunicación. En la *retirada oportuna* se realiza una venta de importantes activos a empresas extranjeras. Si bien los autores le dan un sentido específico, limitan la estrategia al año 1994 y a algunos casos específicos de productoras de artículos industriales de consumo masivo, puede servir también para pensar las estrategias de algunas empresas de medios que se desprenden de sus empresas, muchas de las cuales fueron obtenidas durante las privatizaciones. Según Albornoz y otros (2000) es durante el período 1996-1998 donde se verifica con extrema velocidad la “transferencia de prácticamente la totalidad de la propiedad de los medios a

nuevos actores vinculados al mercado financiero y protagonistas de la convergencia tecnológica”. A esta lógica se correspondió el caso de Eurnekian, empresario textil vinculado al cable quién en 1994 se deshizo de la propiedad de Cablevisión en una venta a un consorcio de empresas extranjeras. Finalmente, la cuarta se vincula a la *profundización de la inserción mercado internista*, por parte de los “grupos que por la naturaleza de su producción (bienes o servicios no transables) o por la relativamente baja competitividad internacional que tenían a principios de los noventa, apostaron principalmente a defender las posiciones oligopólicas en el mercado interno que habían adquirido durante las décadas de los 70 y ochenta”. Esta es particularmente importante porque es la que asumieron entre otros, algunos medios de comunicación como *Clarín* y *La Nación*.

Como se dijo, la reconfiguración de las empresas locales tuvo un complemento con el ingreso de empresas transnacionales al mercado de la comunicación. Posibilitadas por las firmas de Tratados de Protección y de Promoción Recíproca de Inversiones, a partir de 1994 se produce el arribo de importantes empresas extranjeras y su expansión en mercados altamente concentrados. Un rubro importante es el del cable, donde en el mismo año en que Argentina se convertía en el país con penetración de cable más importante de América Latina (53,2% de la población) se produce la venta a la norteamericana TCI de más de la mitad de las acciones de la mayor empresa de televisión por cable del país, Cablevisión (CV), mientras que la tercer empresa Multicanal recibió inversiones de empresas extranjeras (Citicorp, a través del CEI y de Telefónica Internacional) (Capparelli y dos Santos 2000). Como señalan Albornoz y Mastrini (2000), los sistemas de cable representaron el caballo de Troya para el ingreso del capital extranjero a los medios de comunicación, el cuál hasta ese momento se había restringido a la empresa privatizada de telefonía ENTEL. Más adelante nos ocuparemos de un caso particular del CEI, sin embargo resulta interesante dar cuenta de la expansión global de las inversiones extranjeras. Según Albornoz y otros (2000):

Acompañado por el crecimiento de las Inversiones Extranjeras Directas (IED) y el aumento significativo de las presencia de las transnacionales en la economía local, el sector de las comunicaciones ocupó, en el período 1990-99, el segundo lugar entre los que recibieron inversiones extranjeras, por encima del sector bancario-financiero. De esta masa de dinero, unos 15.847 millones de dólares estuvieron destinados a la formación bruta de capital, focalizados en el desarrollo de las telecomunicaciones. Mientras que



más de 6.500 millones correspondieron al rubro compras, incluidas tanto fusiones como nuevas adquisiciones. El volumen de dinero involucrado en fusiones y adquisiciones durante 1997 alcanzó al 50% del volumen total negociado entre 1990 y 1997.

### *2.3.- La privatización de las empresas públicas en el ámbito de la comunicación:*

Como se adelantó, la política de privatizaciones fue uno de los elementos claves para comprender el modelo socioeconómico de los años 90 (Albornoz y otros 2000). Así lo señalan Castellani y Gaggero (2011) para quienes entre 1991 y 1994, además del crecimiento macroeconómico, el incremento de los Grupos Económicos Nacionales se debe al lugar de las privatizaciones en sus estrategias productivas y al modo en que se vincularon a ellas (especialización o participación desde una lógica financiera entre quienes participaron). En lo que respecta al sector de las comunicaciones, especialmente televisión y telefonía, tuvieron un efecto estructurante en este mercado puesto que permitieron la conformación de Holdings comunicacionales, al posibilitar el ingreso de importantes medios de prensa al negocio de la televisión o al incorporar inversiones extranjeras a la telefonía y a la televisión. A su vez, el arribo de inversiones de capital financiero internacional redefinió la estructura del mercado audiovisual y terminó con la administración “artesanal” de los medios de comunicación en manos de los empresarios locales (Albornoz y otros 2000).

La situación histórica previa a los 90 presentaba al Estado como un actor central y determinante en este rubro, puesto que tenía en su poder los principales canales de televisión de aire del país (estatizados durante el gobierno de Isabel Martínez de Perón) y la compañía de teléfonos ENTel. Como lo señala Galperín (2000), las reformas producen una importante liberalización del mercado y un debilitamiento de las limitaciones sobre la propiedad y los contenidos. En el marco de la “Reforma del Estado” el 1 de septiembre del 1989 el recién asumido Carlos S. Menem firma el decreto ley 731/89 (y sus modificaciones posteriores) que inicia la privatización de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTel). Finalmente dividida en dos áreas, Telefónica de Argentina obtuvo la porción Sur (una porción de Capital Federal, la mayor parte de la provincia de Buenos Aires y las provincias de Chubut, La Pampa, Mendoza, Neuquén, Río Negro, San Luís, San Juan, Santa Cruz y Tierra del Fuego) y Telecom Argentina la porción norte (correspondiente al resto del territorio nacional), dividiéndose en ambas partes la compañía Teleintar S.A. dedicada a las telefonía



internacional (Borón y Thwaites Rey 2004). Estas empresas tendrían a su vez un importante peso en el mercado de la telefonía móvil, dominado hasta ahí por Movicom (Belinche y otros 2003) y se irían expandiendo cada vez más, desde los cableoperadores hasta canales de televisión.

Para el caso de los canales de TV y las frecuencias radiales, el proceso privatizador tuvo que optar por establecer ciertas modificaciones a la legislación vigente, puesto que el Decreto Ley de Radiodifusión N° 22.285 de 1980 (es decir, durante la dictadura cívico-militar) en sus artículos 43, 45 y 47 (“De la propiedad”) “establecía que el control del funcionamiento y de las concesiones de licencias sería ejercido por el Estado, declarando que los adjudicatarios deberían ser personas físicas o jurídicas domiciliadas en el país, que no tuvieran otro medio en la misma área, ni ligados a corporaciones extranjeras” (Belinche y otros 2003). La Ley de Reforma del Estado (26.696) modificó los principales puntos de esa legislación permitiendo no solo el traspaso de las empresas de comunicación (radio y TV) del estado a manos privadas, sino que posibilitó también la ampliación del número de licencias por empresa, el ingreso de capital extranjero, la participación en diversos tipos de medios y de varios medios por región. La particular configuración de poder del CONFER que beneficiaba a las fuerzas armadas con una participación en su directorio, llevó a la intervención permanente del mismo y, ley de reforma mediante, otorgaba al Ejecutivo Nacional las facultades para la regulación y la concentración de las decisiones en el poder (Capparelli y dos Santos 2000). Así pasaron a manos privadas entre otros los canales L.S 84 –TV Canal 11 (otorgado a Televisión Federal S.A.) y L.S. 85 –Canal 13 (a Arte Radio Televisivo Argentina S.A.) y las radios L.R. 3 –Radio Belgrano (a Radio Liberta S.A.) y L.R. 5 –Radio Excelsor (a Red Celeste y Blanca S.A.).

Veamos ahora sintéticamente el recorrido de dos de los grupos comunicacionales más importantes del país. El caso del *Grupo Clarín* es significativo por el peso que adquirió en el mercado comunicacional. Originado en la gráfica, en 1945 surge como periódico, adquiere un importante peso a partir de los años 70 donde no solo se convierte en uno de los diarios más importantes del país sino que también expande sus empresas. Si bien esta ampliación es altamente significativa, Castellani (2007) señala que pasa a ser poseedora de 9 empresas, la más significativa es la asociación con el diario *La Nación* y con el Estado Nacional en *Papel Prensa*, la única empresa nacional que comienza a fabricar papel para diarios. En los años 80, y a pesar de las limitaciones legales, se produce su ingreso a la radiodifusión con la compra de Radio Mitre, una de las radios de

mayor audiencia (Albornoz y otros 2000). Modificado en artículo 45 del decreto-ley de Radiodifusión 22.285 que impedía a empresas gráficas poseer licencias de TV, obtiene Canal 13 uno de los canales de aire más importantes del país. Este es el momento de surgimiento de *Clarín* como un multimedia y el inicio del que sería el principal holding comunicacional del país. Su ingreso al cable, la asociación con TCI y Telefónica, y una inversión de 400 millones de dólares, hicieron de Video Cable Privado, una pequeña empresa de 1.600 abonados y 700 manzanas cableadas, la principal operadora de Argentina y América Latina. Rebautizada Multicanal, a solo 5 años de su compra logró facturar 250 millones de dólares de promedio (Albornoz y otros 2000). Su ingreso a las telecomunicaciones se realizó en 1994 con Compañía de Teléfonos del Interior (CTI), la primer empresa en operar fuera del área metropolitana de Buenos Aires, de la cuál posee el 25%. A su vez, se expandió hacia la televisión satelital con un 51% de la compañía DirectTV (Albornoz y otros 2000).

En el caso del CEI, como vimos, Telefónica de Argentina S.A. controlada por COINTEL (Telefónica de España, Citibank, Banco Río y Techint S.A.), había resultado adjudicada con la porción sur de la privatizada ENTel. Según señalan Albornoz y otros (2000), este mercado les proveía importantes réditos, en otras razones, por estar montado sobre el monopolio estatal, por carecer de competencia, por la dolarización de las precios al consumidos, como así también por las continuas actualizaciones en los precios de las tarifas, llegando la facturación en 1991 a los 1.100 millones de dólares. En 1992, según los mismos autores, es cuando se produce una modificación en el cuerpo inicial accionario del Citibank y se inicia un cambio estratégico. Se crea una nueva herramienta financiera, el Citicorp Equity Investment (CEI) conformado por el Citibank (40%), el República Holding (36%) y el grupo Wertheim (19%). Raúl Moneta (Presidente del República Holding) y Richard Handley (CEO del Citibank Argentina) rediseñaron la estrategia desligándose de diversas actividades para centrarse en la rama de las comunicaciones: telefonía, distribución de señales y elaboración de contenidos. En el mismo sentido, lo señalan Belinche y otros (2003), el vuelco implicó concentrarse al ámbito de las telecomunicaciones adquiriendo Radio Continental, Editorial Atlántida, Cablevisión y Torneos y Competencias. Como ya se señaló, su ingreso a los medios en sentido estricto se produjo inicialmente por medio de los cableoperadores de circuito cerrado de televisión (TV por cable). Las inversiones iniciales comenzaron en 1994 con la compra a Eduardo Eurnekian del 51% de la empresa Cablevisión por parte del grupo norteamericano TCI, quién a su vez la transfirió al consorcio conformado por el Citicorp

Equity Investment (CEI) y Telefónica Internacional (TISA). Estos a su vez adquirieron el 50% de Video Cable Comunicación y el 100% de Mandeville, dos cableoperadores muy importantes dentro de la red de cableado (Albornoz y Mastrini 2000). En el caso de Internet, inició participaciones en Advance, una de las proveedoras más importantes.

#### *2.4.-Transformaciones en las empresas y redefinición de las relaciones laborales:*

Intentar explicar las transformaciones en las relaciones laborales dentro del ámbito de las comunicaciones resulta un desafío complejo debido a la heterogeneidad de procesos de producción. Más aún, dependiendo del tipo de empresa encontraremos categorías específicas de trabajadores que no existen en otros tipos de empresas, como por ejemplo los periodistas, los cuales a su vez forman parte de organizaciones en donde existen diferentes jerarquías y tipos de relaciones laborales, como las que rigen a los trabajadores de imprenta en la gráfica. En este sentido es que los señalamientos que se harán intentarán recuperar esa amplitud de formas de vinculación de los periodistas dentro del ámbito de la prensa, lo que implicará suponer que esas formas no se reproducen en todas las situaciones y empresas, pero que resultan importantes en tanto funcionan como casos paradigmáticos de tipos de relación.

Uno de los cambios importantes entre las empresas de comunicación se da en el plano gerencial, una categoría que puede asumir una relación de dependencia, inscribirse en el tipo de relación profesional, pero que presenta una particularidad en relación a su inserción institucional, incluso permitiendo en algunos casos que formen parte del directorio de la empresa y/o del grupo accionario. Tomando el caso de uno de los periódicos más importantes del país se ha puesto de manifiesto el peso que tuvo en la estructuración de la empresa el ingreso durante fines de los años 70 y principios de los 80 de una nueva camada de periodistas profesionales en funciones de dirección y gestión periodísticas (Stefoni 2011). Así también lo señaló Arcado (2000, citado por Amado Suárez 2004b), cuando sostuvo que se tornó necesario:

confiar las riendas del poder periodístico en las redacciones a hombres y mujeres calificados, generalmente “grandes profesionales”, lo que particularmente significa que han dado siempre garantías de su adhesión a una visión del mundo, cuyas creencias fundamentales comparten –explícita o implícitamente- con sus empleadores. (...) Así es cómo los medios están sólidamente controlados por una red a la que le basta trabajar “como siente” para trabajar “como debe”, es decir, para defender las normas y los valores

del mundo dominante, consensuado entre una derecha falta de ideas y una izquierda falta de ideales.

A nivel de empresa (Palomino y Senén González 1995; Montes Cató y Pierbattisti 2007) señalan el cambio en el modelo de gestión empresarial hacia un desarrollo de los recursos humanos y la implicación con las cuestiones sociales del mundo laboral, teniendo una implicancia importante a la hora de disputar la lealtad de los trabajadores con otras instituciones y al momento de requerir mayores compromisos e implicación con la empresa.

El cuentapropismo fue otra de “las salidas” que encontraron muchos periodistas como respuesta a las transformaciones en la estructura de la prensa. Como señalan Anguita (2002) y Amado Suárez (2004), los perioproductores que obtenían su inserción a través del contacto directo con los publicitantes, desarrollan formatos alternativos en radio y TV ante las condiciones que ofrecen otros espacios tradicionales. Tanto la cuestión del free-lance como del cuentapropismo son dimensiones que a su vez deben ser analizadas en torno a las valoraciones que hacen los propios periodistas de su actividad (Duhalde 2008). Tengamos en cuenta que, desde este punto de vista, estas nuevas estrategias pueden ser vistas como una oportunidad de recuperar la independencia que en otros ámbitos no se puede conseguir. Ahora bien, desde el punto de vista en cómo estas estrategias estructuran el mercado laboral, fueron al mismo tiempo consecuencias de los cambios estructurales del mercado de trabajo y del periodístico en particular. En el caso de los perioproductores, el lugar que obtuvieron dentro de las empresas de comunicación los posiciona en una situación análoga a lo que vimos antes con los periodistas que ocupan cargos gerenciales.

Como señala Amado Suárez (2004), es en la práctica cotidiana de los periodistas donde se encuentran también algunas de las limitaciones estructurales del trabajo en los medios de comunicación:

La precarización de los periodistas es un proceso instalado a comienzos de la década del 90, cuando las perspectivas económicas del sector eran promisorias. Según una encuesta de la Unión de Trabajadores de Prensa (UPTBA) sobre las condiciones generales para ejercer el periodismo entre 1989 y 1995, el 32,7% de los encuestados las calificaba de Regulares, un 29,1% de Malas y un 7,7% de Muy Malas (Uptba, 2001:192). Para 1991, se estimaba que la proporción de periodistas no estables, denominada con el eufemismo de ‘colaboradores’, era del 20% en aumento.

En el mismo trabajo se consigna que estos “colaboradores” (temporario, free-lance, “cronista volante”), “pasantes” y becarios realizan la misma actividad que otros periodistas pero no se inscriben en el convenio que regula la actividad y sin los beneficios que otorga el estatuto (jornadas de 6 hs. y vacaciones especiales).

El caso de los becarios o pasantes es significativo, puesto que ha sido otro de los recursos que permitieron redefinir las relaciones laborales. A través de convenios con escuelas y otras instituciones de formación. Como señalan Martini y Luchessi (2004) las pasantías además de ser trabajos con paga irrisoria, fomentan

La fantasía de las salidas laborales que prometen muchas escuelas y universidades que firman acuerdos, al mismo tiempo que los medios bajan sus costos al mínimo (no contratan consultoras de selección de personal ni pagan honorarios por el trabajo que realiza en las instituciones educativas, y pueden deducir impuestos por la supuesta práctica profesional que les otorga a los jóvenes, cuyos contratos se renuevan cada tres meses, en muchos casos, por tiempos que exceden la letra de la ley. Así, no solamente pueden suplantar profesionales por estudiantes sino, dada la masa ociosa de profesionales subocupados y desocupados, las violaciones al Estatuto del Periodista se vuelven tan naturales como las reducciones salariales que se aplican en todos los niveles del trabajo profesional.

Las nuevas tecnologías desempeñaron un papel muy importante en la transformación del trabajo puesto que permitieron la ampliación de tareas y la polivalencia de funciones (Henri 2010). A esto se sumó el desarrollo del teletrabajo a domicilio, que encana diferentes figuras (desde el free-lance hasta el “colaborador permanente”), y que constituye una modalidad muy extendida de trabajo. Ha sido Lenguita (2009) quién ha puesto de manifiesto esta lógica cuando señaló el peso del teletrabajo en la individualización y pérdida de la dimensión colectiva de la acción, ubicada históricamente en el marco sindical (Henri 2010). El teletrabajo supone en el contexto de la prensa argentina, una menor carga en términos de “costo” de la mano de obra para los empleadores sin pérdida de la dimensión de control por parte del empleador. Al estar vinculado a la productividad, el manejo del tiempo queda a discreción del trabajador, así como también la administración de las tareas. Por esta razón, Lenguita (2009) llama a esto “explotación autoadministrada”, una relación de autónomos-dependientes en términos de la lógica de producción y de la dependencia laboral respectivamente. Siguiendo a esta autora, esto implica una disrupción política:

La atomización laboral no es un efecto del modelo sino un signo característico... los trabajadores en un mismo circuito productivo está aislados entre sí [teniendo como] único punto de interacción... la dirección funcional

Henri (2010) denominó proceso de repartición de la fuerza de trabajo centro periferia a la tendencia a beneficiar con los atributos asociados al profesionalismo a un grupo de empleados mientras que destina a la periferia excluida de tales beneficios a otro grupo, obligándolos a intercambiar su fuerza de trabajo por una retribución material y simbólica más desfavorable y con una menor capacidad de generar información de calidad según los estándares que dicta el oficio. Según Latarraca y Montero en un artículo que analiza la última parte de la década (2000), en el caso del diario *Clarín* se tomaron medidas como “la ampliación de 9 horas de trabajo, cuando el Estatuto contempla 6; existencia indeterminadas de pasantes y colaboradores que cumplen horario normal sin derechos laborales; no cumplimiento de la jornada laboral para mujer en el período de lactancia; no pago de horas extras; reclamo de mayor espacio y computadoras en el sector de diagramación, más baños y en mejor estado, mejoras en el sistema de refrigeración” (Citado por Amado Suárez 2004b).

### **3. A modo de cierre:**

En el presente trabajo se intentó poner de manifiesto el intrincado vínculo entre las políticas de los años 90, la redefinición de las empresas de comunicación, la estructuración del mercado de trabajo y las relaciones laborales en las empresas periodísticas. Así se ha constatado que el surgimiento de un conjunto de empresas periodísticas y de comunicación como Holdings comunicacionales, en un contexto de redefinición de las políticas públicas vinculadas al mundo de trabajo, tuvo como colación una modificación en los modos de inserción, desarrollo y producción de las empresas, transformaciones que inscriptas en un proceso de desregulación del mercado de trabajo y de políticas proactivas en relación a la flexibilización laboral, permitieron modificar la estructuración del mercado laboral y generar las condiciones para procesos de contratación de mano de obra flexibles, con mayores productividades, menores costos e igual efectividad. Esto llevó, a su vez, a un empeoramiento de las formas de contratación y de las condiciones de trabajo y de estabilidad.



#### 4. Bibliografía:

- Acuña, Carlos H.; Kessler, Gabriel y Repetto, Fabián: (2002) “Evolución de la política social en la Argentina de década de los noventa: cambios en su lógica, intencionalidad y en el proceso de hacer la política social”.
- Albornoz, Luis A.; Hernández, Pablo; Mastrini, Guillermo y Postolski, Glenn: (1997) “La política a los pies del mercado: la comunicación en la Argentina de los '90”. *III Jornadas Nacionales de Investigadores en Comunicación, “Comunicación: campos de investigación y prácticas”*. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales UNCuyo.
- (2000) “Al fin solos”: el nuevo escenario de las comunicaciones en la Argentina”. En Luis A. Albornoz (coord.) *Al fin solos... La nueva televisión del Mercosur*, Buenos Aires, Ediciones CICCUS-La Crujía.
- Albornoz, Luis A. y Mastrini, Guillermo: (2000) “La expansión del cable en la Argentina: un análisis desde la economía política”. En Luis A. Albornoz (coord.) *Al fin solos... La nueva televisión del Mercosur*, Buenos Aires, Ediciones CICCUS-La Crujía.
- Álvarez, Fernando: (2004) “Concentración de Mercado en Argentina 2”. *Apunte de Cátedra Economía Política y Problemática Económica Argentina*, Facultad de Periodismo y Comunicación Social- UNLP.
- Amado Suárez, Adriana: (2004) “El proceso de la prensa: las condiciones estructurales del periodismo argentino”. En 1º Jornadas de Doctorado en Ciencias Sociales de FLACSO, Sede Académica Argentina, 21 de septiembre.
- Bonofiglio, Nicolás y Fernández, Ana Laura: (2003) “Sí, señor. Precarización y flexibilización laboral en la década del noventa”. En 6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, Buenos Aires, Argentina, 13 al 16 de agosto.
- Borón, Atilio y Thwaites Rey, Mabel: (2004) “La expropiación neoliberal: el experimento privatista en la Argentina”. En James Petras y Henry Veltmeyer (comps.) *Las privatizaciones y la desnacionalización en América Latina*. Buenos Aires, Prometeo.
- Capparelli, Sergio y dos Santos, Suzy: (2000) “Estudio comparado de la televisión posfordista y de su reglamentación en el Cono Sur”. En Luis A. Albornoz (coord.) *Al fin solos... La nueva televisión del Mercosur*, Buenos Aires, Ediciones CICCUS-La Crujía.
- Castellani, Ana: (2007) “Intervención económica estatal y transformaciones en la cúpula empresaria durante la última dictadura militar (1976-1983)”. En: Lida, Clara E., Horacio Crespo, y Pablo Yankelevich, comp., *Argentina, 1976. Estudios en torno al golpe de Estado*. México, El Colegio de México.
- Drolas, M. Ana; Montes Cató, Juan y Picchetti, Valentina: (2005) “Las relaciones de poder en los espacios de trabajo”. *XXV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS)*, Porto Alegre (Brasil), agosto.
- Duhalde, Santiago: (2008) “TIC, discurso y trabajo. Ideología en el mundo laboral”. En *Revista Argumentos*, N°9, julio.
- Félix, Mariano: (2005) “La reforma económica como instrumento de disciplinamiento social: la economía política de las políticas contra la pobreza y la desigualdad en Argentina en los 90”. En Sonia Álvarez Leguisamón (comp.) *Trabajo y producción de la pobreza en Latinoamérica y el Caribe: estructuras discursos y actores*. Buenos Aires, CLACSO.
- Galperin, Hernán: (2000) “La reforma en la regulación de las industrias televisivas del Brasil y de la Argentina en los 90”. En Luis A. Albornoz (coord.) *Al fin solos... La nueva televisión del Mercosur*, Buenos Aires, Ediciones CICCUS-La Crujía.
- Giosa Zuazúa, Noemí: (2005) “Dinámica del mercado de empleo y regulación laboral en Argentina. Antecedentes y transformaciones de los 90's: hacia a dónde vamos?”. En



Observatorio Argentina, Documento de Políticas N° 8, en línea en [www.argentinaobservatory.org](http://www.argentinaobservatory.org).

-González, Mariana y Bonfiglio, Nicolás: (2002) “Evidencias sobre el deterioro de la calidad del empleo en la Argentina”. En el *V Simposio Internacional América Latina y el Caribe: El desafío de los procesos de desarrollo e integración en el nuevo Milenio*, Facultad de Ciencias Económicas(UBA), Buenos Aires.

-Henry, Laura: (2010) “Los procesos de estructuración del periodismo como grupo profesional en Argentina”. En *Revista Question*, Vol. 1, N° 25, verano 2010.

-Lenguita, Paula Andra: (2001) “La PC, una tecnología cotidiana entre la subjetividad y la representación”. 5° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo, 1 al 3 de agosto.

----- (2009) “Las formas disciplinarias del teletrabajo en el periodismo gráfico”. *Revista THEOMAI, Estudios sobre sociedad y desarrollo*, N° 19, primer semestre.

-Lindenboim, Javier: (2000) “Mercados de trabajo urbanos en la Argentina de los 90”. III Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología del Trabajo. Buenos Aires, 17 al 20 de mayo. Disponible on-line: [http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/2000/linden\\_serino2000alast.PDF](http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/2000/linden_serino2000alast.PDF)

-Lindenboim, Javier y Mariana González: (2004) “El neoliberalismo al rojo vivo: el mercado de trabajo en Argentina”. En Laurelli, Elsa (comp.) *Nuevas territorialidades: desafíos para América Latina frente al siglo XXI*, Ediciones Al Margen/Universidad de La Plata/CESLA.

-Martini, Stella y Luchessi, Lila: (2004) *Los que hacen la noticia. Periodismo, información y poder*. Buenos Aires, Biblos.

-Montes Cató, Juan: (2000) “La Flexibilidad Laboral al interior de las empresas de telecomunicaciones: un estudio comparativo”. *III Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (ALAST), Buenos Aires (Argentina), 17 al 20 de mayo.

----- (2003) “Disciplina y resistencia en los espacios laborales: en torno a las relaciones de trabajo en las empresas de telecomunicaciones. *IV Congreso Latinoamericano de Sociología del Trabajo* (ALAST), La Habana (Cuba), 9 al 12 de septiembre.

----- (2006) *Dominación y resistencia en los espacios de trabajo. Estudio sobre las relaciones de trabajo en empresas de Telecomunicaciones*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales-UBA, Buenos Aires (Argentina), Junio.

----- (2007) “Dominación en los espacios de trabajo y formas de expresión del conflicto: las nuevas generaciones de trabajadores frente a las políticas manageriales”. *XXVI Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología* (ALAS), Guadalajara (México), 13 al 18 de agosto.

----- (2007) “Relaciones de poder en los espacios de trabajo y resistencia: los jóvenes trabajadores frente a las políticas de precarización laboral”. *IX Congreso Español de Sociología*, Barcelona (España), 13 al 15 de septiembre.

-Montes Cató, Juan y Pierbattisti, Damián: (2007) “Las relaciones de trabajo y la cuestión de poder: apuntes para la comprensión de la dominación y la resistencia en los espacios de poder”. En *V Congreso Latinoamericano de Sociología del trabajo*, Montevideo, Uruguay, 18 al 20 de abril.

-Oliva, Miguel: (2000) “Consecuencias de las políticas públicas sobre el mercado laboral en Argentina en el período 1989 – 1999”. Cuadernos del CEPED N° 4, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, 43-56. Disponible on-line:

<http://www.econ.uba.ar/www/institutos/economia/Ceped/publicaciones/cuadernosceped/Cuad%204/2%20Oliva.PDF>

-Palomino, Héctor y Senén Gonzáles, Cecilia: (1995) “Emergencia de subsistemas de relaciones laborales en las empresas: sus impactos socio-culturales”. En Revista Relaciones, Universidad Autónoma Metropolitana X, México D.F.

-Parcero, Daniel: (2011) “La profundización del neoliberalismo. Sindicalismo patronal, y resistencia de la FATPREN”. En *Los trabajadores de prensa, “ladrilleros del periodismo”: Organización y lucha de los periodistas sindicalizados (1891/1990)*. Vol. II De la lucha contra la dictadura al rechazo del neoliberalismo. Buenos Aires: Corregidor.

-Pérez, Pablo E. y Félix, Mariano: (2010) “La crisis económica y sus impactos sobre la política de empleo y de ingresos en Argentina”. En *SER Social*, Brasilia, Vol. 12, N° 26, pp. 31-58, jan.

-Salvia, A.; Comas, G.; Gutiérrez Ageitos, P.; Quartuli, D. y Stefani, F.: (2008) “Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y post-devaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural”. En Lindenboim, Javier (Comp.) *Trabajo, ingreso y políticas en Argentina*. Buenos Aires, Eudeba.

-Stefoni, J. Andrés: (2011) “Empresa periodística, dispositivo de enunciación y sociedad. La producción de noticias vista desde un estudio de caso”. En *XIII Jornadas Interescuelas/ Departamentos de Historia*, Universidad Nacional de Catamarca, Facultad de Humanidades, Departamento de Historia, San Fernando del Valle de Catamarca, 10 al 13 de agosto.