

**Grupo 8: Cambios en el trabajo:
reestructuración, tercerización y deslocalización de la producción**
Coordinación: Julio Cesar Neffa - jneffa@ceil-piette.gov.ar

Flexibilización de los vínculos laborales y formas de inserción precarias en la prensa escrita.

Laura Henry¹

CEIL-PIETTE del CONICET. Área Procesos de Trabajo, Organización del Trabajo y CyMAT.
mhenry@ceil-piette.gov.ar

Introducción

Los cambios en el mercado de trabajo acontecidos en las últimas décadas nos hablan de un escenario donde la figura del asalariado clásico, estable y protegido es cada vez menos la norma. La articulación entre trabajo y capital adquiere múltiples modalidades a la luz del creciente predominio de las formas de gestión empresarial que ponen énfasis en la optimización de costos y que tienen a la flexibilización como principio rector. En este marco, se asiste a una heterogeneización del tipo de vínculos laborales y a la presencia de un creciente número de trabajadores que comparten las condiciones de intermitencia y de incertidumbre laboral.

Vinculándonos a estas reflexiones más amplias, tomamos el caso de los periodistas de la prensa escrita para reflexionar acerca de las nuevas fisonomías – y problemáticas- que adquiere el trabajo en el capitalismo actual. En este artículo nos proponemos indagar acerca del uso difundido de la figura del “colaborador”, preguntándonos en qué medida esta modalidad de contratación constituye para las empresas un mecanismo de flexibilización para reducir costos y parte de una estrategia, de más largo alcance, de externalización de fuerza de trabajo.

Este texto refleja las primeras exploraciones en torno a lo que constituye nuestra tesis de Maestría en la cual abordamos las distintas modalidades de trabajo en la prensa escrita. Específicamente, nos interesa dar cuenta del caso de los periodistas que se encuentran bajo la condición de “colaboradores” con el fin de reflexionar acerca de la fisonomía y las problemáticas que adquiere el trabajo bajo esta modalidad.

¹ Licenciada en Sociología. Becaria doctoral del CONICET.

En esta ponencia recogemos los resultados de una primera etapa de trabajo, durante la cual nos hemos concentrado en la búsqueda de información que nos permita definir los alcances del problema de investigación. Nuestros avances son el producto, en primer lugar, de una revisión de bibliografía en la que hemos relevado investigaciones y aportes teóricos a los fines de confeccionar un estado de la cuestión. Asimismo, hemos examinado documentación de variadas fuentes: prensa periódica, páginas web, boletines electrónicos, etc. En segundo lugar, nuestros avances son el resultado de un acercamiento cualitativo al sector a través de contactos con informantes claves y de entrevistas a periodistas colaboradores que se trabajan para varios medios de prensa, todos ellos en actividad. De igual manera, hemos podido conversar con representantes de la UTPBA, sindicato que tiene a su cargo la representación de los trabajadores de la actividad periodística, y con representantes de otras corrientes gremiales del sector.

En la primera parte del texto, haremos un repaso acerca de los cambios recientes en el mercado de trabajo y de las formas en que han sido conceptualizados a partir del concepto de precarización. En la segunda parte, señalaremos algunas cuestiones acerca del trabajo y los trabajadores en los medios de comunicación, específicamente para el caso de los periodistas. Luego, veremos los principales cambios que ha atravesado este sector de actividad en nuestro país. En el cuarto apartado describiremos las nuevas formas de inserción laboral en la prensa escrita y la creciente heterogeneización de la fuerza de trabajo que allí se desempeña. En las dos últimas partes del texto prestaremos especial atención a la figura del colaborador como vía para abordar -en tanto que caso emblemático del sector- los rasgos y problemáticas que presenta el trabajo flexibilizado en estos contextos productivos. Por último, realizaremos algunos comentarios finales a modo de conclusión y dejaremos planteadas líneas futuras de investigación

1- Los cambios en el mercado de trabajo. Un debate aun vigente.

Esta ponencia busca ser un aporte a un área temática que se pregunta acerca de las recientes transformaciones en el mercado de trabajo y las nuevas formas en que se reconfigura el mismo. El empleo formal y típico (asalariado, estable y protegido) ocupa una proporción cada vez menor en nuestras sociedades, con gran parte de la población que encuentra sus medios de vida en situaciones de trabajo muy dispares y que deben ser comprendidas en toda su complejidad. Las propuestas de autores como Paugam (2000), Sassen (2003) y Castells (1997)

van en este sentido y nos invitan a pensar que las problemáticas sobre la evolución de trabajo en el capitalismo actual son cuantiosas y van más allá que el desempleo o la informalidad.

Se asiste así a una creciente heterogeneización del ámbito laboral con la consecuente aparición de nuevas formas de desigualdad ya que gran parte del empleo que se genera actualmente carece de protección y estabilidad. Empleos parciales, temporarios, subcontratados, “tercerizados”, por cuenta propia, vinculados a la economía informal, a destajo, domiciliarios, etc. son solo algunas de las caras que adquiere actualmente la venta de la fuerza de trabajo. Es por ello que gran parte de estos empleos son susceptibles de ser comprendidos a la luz de conceptos como flexibilidad y, su contracara, la precariedad.

Las transformaciones ocurridas en la economía especialmente a partir de la década del 80 en nuestros países de la región y que estuvieron relacionadas con los procesos de “desindustrialización”, de desregulación de la relación capital-trabajo y de flexibilización de los procesos productivos, tuvieron fuertes consecuencias sobre el mercado laboral. Para dar cuenta de este escenario, aquellas conceptualizaciones en torno al concepto de informalidad² fueron mostrándose insuficientes. Se planteó así un nuevo desafío conceptual al evidenciarse que ciertos rasgos de la inserción laboral tradicionalmente asociados al sector informal se manifestaban asimismo con fuerza en el sector considerado “formal”. Fue en este marco que se instaló en el debate sobre la conceptualización de la precariedad laboral (Pok y Lorenzetti, 2007; Neffa et al, 2008).

La literatura sobre el caso argentino ha sido prolífera en plantear maneras específicas de reconocer y analizar el fenómeno de la precariedad. Según Cynthia Pok (1992) el trabajo precario es aquel que presenta una *inserción endeble* en la producción de bienes y servicios, la cual es en principio y por definición, independiente del carácter “legal” de la misma. Dicha inserción endeble se expresa en la participación intermitente en la actividad laboral y en la disolución del modelo de asalariado socialmente vigente. Asimismo se refleja en la existencia de condiciones contractuales que no garantizan la permanencia de la relación de dependencia (contratos de tiempo parcial, eventual y demás modalidades restringidas, no sujeción a la percepción de indemnización por despido, etc.) así como el desempeño en ocupaciones en vías de desaparición o de carácter redundante en términos de las necesidades del aparato productivo.

² Una de las definiciones pioneras del trabajo informal fue formulada por el PREALC de la OIT en la década del '70 a partir del enfoque de la “economía dual”. Desde esta óptica, el llamado Sector Informal Urbano estaría formado por actividades productivas de pequeño tamaño; escasa o nula dotación de capital; tecnología débil o intensiva en trabajo; baja productividad y salarios; escasa división social y técnica del trabajo; mercados competitivos y facilidad de acceso; fuerza de trabajo poco calificada (Neffa et. al, 2008)

Adriana Marshall (1991) ha hecho hincapié en el concepto de “empleo incierto”, el cual indica una relación laboral que descansa sobre la continua incertidumbre del trabajador con respecto al momento de terminación de su empleo. Aparte de las contrataciones temporarias que cumplen con las normas legales (por ejemplo a través de empresas intermediarias de trabajo eventual) la autora señala el crecimiento de aquel empleo temporario que evade total o parcialmente las obligaciones marcadas por la legislación. Este tipo de contrataciones enmascaran relaciones laborales por tiempo indeterminado (permanentes) pero en un marco de inseguridad que el trabajador se ha visto forzado a aceptar. El empleo incierto es así un mecanismo de generación de incertidumbre con respecto a la estabilidad de la relación laboral en trabajadores que de hecho son asalariados con contrato por tiempo indefinido y cuya situación no está regularizada.

Salvia y Tissera (2000) sostienen que las categorizaciones sobre el mercado de trabajo necesitan ser reflexionadas en un marco histórico y sociológico más amplio. En este sentido, una definición del concepto de precariedad laboral debe ser una expresión ajustada de situaciones concretas generadas por las relaciones entre capital y trabajo. Los autores señalan que en el caso argentino, la implementación histórica del nuevo modelo de acumulación e integración económica a partir de la década del noventa ha requerido la formación de un campo de relaciones de fuerza desventajosas para los trabajadores. En este contexto, se imponen nuevas modalidades de relación salarial, las cuales parecen conducir a una desestabilización progresiva del empleo entendido como estable y con todos sus beneficios sociales. Así, el problema social actual no sólo alcanzaría a la reproducción ampliada de una “periferia precaria”, sino que también a la “desestabilización de los estables”. Se asiste a una creciente extensión de los empleos precarios y a formas de organización laboral descentralizadas que compiten con los empleos estables, configurando un orden salarial y laboral heterogéneos y más “flexibles” – frente al típico y más costoso contrato por tiempo indeterminado—. En cuanto a la operacionalización del concepto de precariedad laboral, en tanto fenómeno que expresa un estado de subordinación del trabajo frente al capital, Salvia y Tissera proponen que deberían considerarse al menos los siguientes ejes analíticos en donde se actualmente objetivan las relaciones de fuerza y la lucha social: los cambios en la legislación laboral y en las relaciones formales capital-trabajo; los cambios en las regulaciones laborales y en las formas de intervención estatal; y por último, la debilidad de la representación sindical y creciente poder de los grupos económicos.

Vemos así que si bien las perspectivas sobre el empleo precario son diversas, se trata de desarrollos que hacen referencia en todos los casos a la aparición y creciente generalización de formas de trabajo que suponen mayores niveles de inestabilidad, incertidumbre e inseguridad laboral, en la medida en que vienen a sustituir al “empleo tradicional”, caracterizado por jornadas laborales completas, estabilidad en el puesto de trabajo y mecanismos de negociación salarial centralizados.

2- Trabajo y trabajadores en los medios de comunicación

Casi de manera paralela a su aparición a inicios del siglo XX, los medios de comunicación se convirtieron en objeto de estudio para diferentes enfoques teóricos. La sociología, la ciencia política y los variados estudios sobre comunicación fueron las disciplinas que primero pusieron la lupa sobre el fenómeno. Estas formulaciones por lo general han tomado como eje de su interés aquellos aspectos referidos al rol de los medios de comunicación en el plano político y cultural. La trasmisión de mensajes, la generación de elementos simbólicos, las funciones de reproducción ideológica, entre otros, son algunos de los principales temas que han merecido una reflexión detenida. Por todo esto, quien se acerca al tema encontrará infinidad de lecturas e interpretaciones en esa línea pero muy escasos estudios sobre la producción concreta y el proceso de trabajo que da origen a los bienes de este sector.

Sin embargo, en el último tiempo se han desarrollado una serie de estudios que, con sus matices internos, convergen en un mismo vector: la importancia de realizar un análisis económico de los medios de comunicación y de las industrias culturales en general³. Estos análisis subrayan, como punto de partida, el carácter material y económico de los medios. En este campo de actividad, la elaboración, distribución y consumo de la información se organizaría, según estos enfoques, sobre pautas comparables a la de cualquier otro tipo de producción. Desde disciplinas como la Economía de los Medios⁴ o la Economía Política de la

³ Al hacer referencia a este concepto nos remitiremos a Zallo quien define a las industrias culturales como “un conjunto de ramas, segmentos y actividades auxiliares industriales, productoras y distribuidoras de mercancías con contenidos simbólicos, concebidas por un trabajo creativo, organizadas por un capital que se valoriza y destinadas finalmente a los mercados de consumo, con una función de reproducción ideológica y social” (1988:26). Dentro de este conjunto el autor engloba a la prensa escrita. De igual forma, los organismos oficiales (el gobierno nacional y el perteneciente a la Ciudad de Buenos Aires) incluyen a la prensa escrita dentro de las llamadas industrias culturales a los fines de su registro en las estadísticas económicas.

⁴ Esta corriente hace un abordaje económico clásico de las actividades de la información y la comunicación. Sus investigaciones se centran en aspectos tales como las estructuras de costos, los resultados financieros y las

Cultura y la Comunicación⁵ se plantea que en la actual etapa del capitalismo las actividades culturales, comunicacionales e informacionales se han convertido en uno de los sectores más dinámicos de la economía, al punto de alcanzar en los países centrales cifras altísimas de participación en el producto, la ocupación y el comercio exterior. En suma, estas corrientes teóricas exhortan entonces a reconocer la naturaleza dual, cultural y económica, de las prácticas de la comunicación en nuestras sociedades capitalistas pero haciendo especial énfasis en este último aspecto⁶.

Las industrias culturales configuran distintas ramas, cada una con sus propias especificidades en relación a los procesos de valorización, el tipo de mercancía generada y los procesos de trabajo. Al respecto, una de las características particulares del proceso de trabajo en la prensa escrita es la neta división y sucesión entre el trabajo productivo intelectual (etapas de recolección y elaboración de la información) y el trabajo productivo manual (etapas de diseño, impresión y distribución) implicando formas de sumisión del trabajo bien diferentes (Zallo, 1988). Desde que a finales del siglo XIX los periódicos se convirtieron en empresas industriales necesitaron permanentemente no solo de trabajadores manuales sino también de trabajadores intelectuales capaces de dar origen a los contenidos siempre originales propios de la prensa. Es justamente en esta etapa de concepción donde el periodista o redactor se perfila como una figura clave. En tal sentido, el trabajo que realizan los periodistas no es puro hecho creativo sino una producción orientada al mercado y mediada por la empresa o medio donde se desempeñan. Y como sucede en todo tipo de producción, de lo que se trata es de someter el trabajo al proceso de valorización de capital. Por supuesto, esto se lleva a cabo respetando los caracteres inherentes a cada tipo de producción y teniendo en cuenta las vías más idóneas para la extracción de plusvalía (Zallo, 1988)⁷.

estrategias de las empresas, las características de los mercados (de audiencia y de publicidad), los factores que influyen en la producción y distribución de los productos, etc. Sus exponentes en EEUU son Robert G. Picard y Alan Albarran y en Francia, Dominique Augey, Nadine Toussaint-Desmoulin y Nathalie Sonnac.

⁵ Esta corriente enfatiza la centralidad económica de las actividades culturales y comunicacionales desde una perspectiva crítica materialista. En este sentido, el análisis no se limita al plano estrictamente económico sino que tiene una perspectiva holística que explora las consecuencias sociales y políticas que se derivan de la mercantilización de la cultura y la información. Algunos autores referentes de esta corriente son Vincent Mosco, Nicholas Garnham, Ramón Zallo y César Bolaño.

⁶ Especialmente, desde el enfoque marxista que propone la Economía Política de la Cultura y la Comunicación se ha buscado poner en evidencia el rol de los medios en el proceso de acumulación de capital. Se trata de retomar aquellos aspectos materiales que, paradójicamente, en muchos casos la corriente crítica pareció descuidar al insistir en las llamadas “funciones superestructurales” de las industrias de la comunicación y la cultura.

⁷ En el caso de los periodistas, las empresas contemplan aquellos elementos referidos a su profesionalización (autonomía, identidad, deontológica, oficio, etc.).

Vista de esta forma, dicha actividad es susceptible de ser abordada con aquellos conceptos de la economía y de la sociología del trabajo que permiten echar luz sobre las condiciones concretas de trabajo en que se desempeñan. Particularmente, un enfoque de esta naturaleza nos proveerá de herramientas con las cuales abordar el estudio de las modalidades más precarias en que se ejerce esta actividad y de qué manera su difusión puede estar relacionada con las recientes transformaciones en la gestión y en el desempeño de las empresas de medios de comunicación.

3- La evolución reciente del sector de los medios de comunicación en la Argentina

Desde la década del ochenta se observa un profundo cambio, tanto en la estructura como en el comportamiento estratégico, de las principales empresas de comunicación en América Latina. De un mercado relativamente estático y regulado a largo plazo por el Estado, se asiste al inicio de una etapa muy dinámica del sector, caracterizada por un constante incremento de la inversión de capitales y de la tasa de ganancia así como por la menor injerencia estatal en su regulación (Albornoz et al, 2000; Mastrini y Becerra, 2006). Estos cambios tuvieron lugar en un periodo donde se inició una mayor movilidad internacional de los capitales a la búsqueda de sectores con ganancias por encima de la media. En dicho contexto, el sector de los medios de comunicación comenzó a perfilarse como un campo de inversión sumamente atractivo.

En Argentina, los años noventa marcaron un antes y un después en la reconversión de todos los segmentos de los medios de comunicación. En esto confluyeron una serie de factores de diversa índole: legales, económicos y tecnológicos. Principalmente, el sector dejó de estar únicamente formado por empresas monomedia, con un capital de origen local y una rentabilidad centrada en consumo del mercado interno. El empresario nacional con una trayectoria en la actividad fue desplazado por nuevos actores, tradicionalmente ajenos al campo de los medios, en algunos casos vinculados al mercado financiero, que apuntaron a la conformación de grandes conglomerados multimediales, con presencia del capital extranjero y con estrategias globales y regionales (Postolski et al., 2004).

Los complejos procesos de adquisiciones, fusiones e inversiones cruzadas llevados adelante por estos nuevos actores implicaron que la tradicional estructura de firmas del sector sea desplazada por una estructura altamente concentrada de “grupos”, esto es, conjuntos de empresas que operan en distintos segmentos del sector de los medios de comunicación (prensa gráfica,

mercado editorial, mercado discográfico, radio, producción y distribución de cine, conectividad a Internet, etc.) y que responden a una unidad central de decisión, la cual define la estrategia del grupo. Así, lo que antes eran distintas empresas con diferentes propietarios son ahora poderosos grupos multimedia que operan en varias ramas a la vez y además tienen una posición dominante en estos distintos mercados. Esta diversificación permite distribuir costos y riesgos a lo largo de una variedad de formatos y métodos de distribución. Asimismo, al operar como grupo, las empresas pueden incrementar sus mercados y audiencias obteniendo un mayor nivel de beneficio en la ecuación audiencia-tirada/publicidad-ingresos (Mastrini y Becerra, 2006).

Mediando todos estos procesos económicos estuvo el fuerte avance tecnológico registrado en el periodo. El gran desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC's) modificó profundamente los procesos de producción y dinamizó el sector en su conjunto haciéndolo más atractivo como nicho de inversión. Así como la estructura de propiedad concentrada borró las barreras existentes entre distintos mercados de medios, la convergencia tecnológica hizo posible la unificación de medios y productos.

Estas transformaciones en la estructura de propiedad de los medios de comunicación fueron acompañadas asimismo por el creciente predominio de formas de gestión empresarial similares a las de otros sectores económicos. La estrategia de crecimiento de los poderosos grupos multimedia implica, como es esperable, un fuerte énfasis en la optimización de costos y en la mejora de su performance comercial. La prensa escrita ha sido parte de estos procesos que venimos describiendo. En gran parte, las empresas de diarios y revistas han dejado de ser empresas atomizadas de tipo familiar y se han ido concentrando e integrando con otros medios de información y entretenimiento en grandes conglomerados multimedia (Postolski et. al., 2007).

Asimismo, en los últimos años las empresas editoras se hallan abocadas a incrementar su productividad y ampliar o al menos mantener su rentabilidad, articulando sus acciones en este sentido con las estrategias de sus grupos empresariales de pertenencia. Así, han llevado adelante acciones tales como la modernización de sus procesos productivos, la segmentación su oferta de productos para responder a las diferentes necesidades del mercado y la modificación de ciertos elementos de su estructura organizativa. Estas dinámicas cobran todo su sentido en el marco de la disminución relativa del consumo de periódicos pagos por persona y de revistas de los últimos años. En su informe anual correspondiente al 2001, la Asociación Mundial de Periódicos (WAN) señaló que en la Argentina se produjo una de las caídas más pronunciada en la circulación de

diarios en todo el mundo, con un retroceso, entre 1997 y 2001, del 35,8%⁸. Las revistas no fueron ajenas a estos fenómenos. Entre 1995 y 2002, la circulación de revistas sufrió una brutal caída de 65,8% (OIC, 2008). Después de la crisis que afectó a nuestro país en 2001 y 2002, los diarios y las revistas presentaron una recuperación progresiva pero en gran medida como efecto rebote a partir de los bajos niveles a los que habían caído. Esta prosperidad se mantuvo por poco tiempo y para el 2007 las ventas del conjunto de las publicaciones periódicas -diarios y revistas- comenzaron a experimentar un estancamiento. En ese año las ventas netas a nivel nacional del sector de diarios impresos descendieron aproximadamente 2%. Por su parte, el sector de revistas continuó creciendo en el 2007 pero a un ritmo menor, estando aun por debajo de un 50% de nivel de circulación que tenían sobre fines de los noventa (OIC, 2008).

Esta ralentización de la evolución comercial de diarios y revistas habla de una crisis estructural que atraviesa la prensa escrita y que se manifiesta en una caída tendencial de ventas a largo plazo. En la base de tal fenómeno se encuentra los cambios en los hábitos de consumo. En los últimos años se ha registrado un incremento en el consumo de medios de información que compiten con la prensa, sobre todo de la televisión y de Internet. Respecto a esto último, es creciente la consulta a las ediciones online de los periódicos que poco a poco van ganando creciente importancia respecto a su versión paga en papel.

Frente a este conjunto de circunstancias poco auspiciosas, las firmas del sector se inclinan por poner en práctica una serie de estrategias que les permitan mejorar su desempeño económico. En este marco, y al igual que en otros sectores económicos, las empresas han ido afrontando esta cuestión “ajustando” una serie de elementos hasta que cuadren en una estructura de costos satisfactoria. Así, toda una serie de medidas han sido puestas en práctica: nuevas vinculaciones con los proveedores, introducción de tecnologías, reestructuraciones del proceso de trabajo, mejora del mercadeo y, por supuesto, cambios en la gestión de la fuerza de trabajo. Veremos a continuación las dinámicas de éste último aspecto en el caso de la prensa escrita.

4- Nuevas fisonomías – y problemáticas- del trabajo en la prensa escrita

Los procesos de heterogeneización y de precarización de los mercados de trabajo afecta, tal como mostraremos en nuestro caso de estudio, incluso a aquellos trabajadores calificados que

⁸ “En la Argentina cayó un 35,8% la venta de diarios en cinco años”. Diario La Nación, 28 de mayo de 2002. Disponible en: http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=400269

la literatura ha señalado como más inmunes a las transformaciones precarizantes del empleo. Conceptos como “proletarización” o “desprofesionalización” han sido propuestos desde las ciencias sociales para explicar estas transformaciones que tienen que ver con la pérdida de capacidad de oficios y profesiones para autorregular el mercado laboral, con el incremento de las formas de contratación precarias, con la erosión de su estatus y prestigio, con los más bajos salarios y con las peores condiciones de trabajo, entre otras problemáticas (Finkel, 1999).

El caso de los periodistas puede ser pensado dentro de este conjunto de interrogantes ya que se trata de una ocupación susceptible de ser incluida bajo los conceptos genéricos de oficio y/o profesión. Se trata de trabajadores calificados, generadores de productos de tipo intelectual y que además responden a las técnicas y procedimientos establecidos en su oficio. Aunque dichos elementos vinculados a la profesionalización están por fuera de nuestro enfoque, hay ciertos aspectos que revisten especial interés para nuestro estudio y que tienen que ver con la forma en que la actividad de los periodistas se halla regulada. Al respecto, son trabajadores que cuentan con un estatus especial debido a su rol como difusores de información al conjunto de la sociedad y lo cual los convierte en proveedores de un “servicio público”. De ahí se deriva, por una parte, la exigencia de que su trabajo se ajuste a determinados estándares establecidos previamente⁹, y por otra, la existencia en la Argentina de una legislación específica¹⁰ que regula las condiciones laborales en las empresas de tipo periodísticas.

La ley 12.908 conocida como el Estatuto del Periodista Profesional (EPP) es el instrumento jurídico que regula las condiciones laborales para el trabajo en empresas periodísticas. En el contenido de esta ley sancionada en 1946 encontramos toda una serie de normas legales que identifican a quienes ejercen la actividad, las condiciones en que deben hacerlo y los derechos que emanan de su práctica profesional. En este sentido, es un régimen especial respecto a la Ley de Contrato de Trabajo (LCT) que rige para el orden común de los trabajadores y contiene entre sus disposiciones algunas susceptibles de caracterizarse como propias de un Convenio Colectivo de Trabajo (Loreti, 1995).

En sus sucesivos artículos el EPP reglamenta distintos aspectos referidos a las condiciones laborales¹¹ tales como el régimen de trabajo, las condiciones de estabilidad,

⁹ En respuesta a estos requerimientos circulan al interior de la profesión ciertas normas deontológicas que deberían respetarse en la actividad de informar a la población: responsabilidad hacia la audiencia, objetividad, veracidad en la información, claridad, conciencia de ser creadores de opinión pública, responsabilidad hacia las fuentes, etc.

¹⁰ Las normativas más importantes al respecto son el Estatuto del Periodista Profesional, el Estatuto del Empleado Administrativo de Empresas Periodísticas y aquellos Convenios Colectivos para las ramas de Prensa Escrita y Oral (301/75) y de Prensa Televisada (124/75).

¹¹ Asimismo, el EPP incluye aspectos específicos al ejercicio de la profesión como normas protectorias de la libre expresión, información y pensamiento y referidas a la protección de las fuentes.

vacaciones, accidentes, enfermedades y salarios. Todo ello con importantes mejoras para los periodistas en comparación con los beneficios de la legislación laboral vigente para la generalidad de los trabajadores. Así, la jornada de trabajo fijada para los periodistas es de 36 horas por semana en vez de 48 y los periodos de vacaciones son más extensos. Otro punto importante tiene que ver con la extinción del contrato de trabajo. El EPP insta para los casos de despido un régimen indemnizatorio especial (en su artículo 43) más gravoso que aquel de la LCT. Este esquema fue incluido con el objeto de evitar que las amenazas de despido constituyan un condicionante a la independencia ideológica de los periodistas.

Se trata entonces de una legislación laboral con varias particularidades que en gran medida emanan del hecho de asociar el trabajo periodístico con las libertades individuales de expresión y con los derechos sociales a la información. Así, primero, se eleva el rango jurídico de la actividad periodística por encima de la legislación laboral ordinaria, estableciendo su carácter de orden público. El EPP diferencia la situación de los periodistas respecto del orden común de los trabajadores alegando que hay fuertes componentes constitucionales en la profesión y señalando la alta exposición e influencia social de la misma (Arese, 2004). En segundo lugar, el EPP consagra la estabilidad¹² del trabajador de prensa como piedra angular del ejercicio de la profesión. Esta parte de la norma fue redactada para prevenir las posibles persecuciones ideológicas, profesionales o antigremiales de las empresas y los gobiernos (UTPBA, 2004).

El rango que ostenta el EPP no ha impedido que se sucedan a lo largo de los años numerosos intentos de suprimir o modificar sus partes sustanciales. Algunos han sido por vías legales y directas, sobre todo a lo largo de la década del '90 cuando en plena época desreguladora y flexibilizadora de las leyes laborales el gobierno impulsó, sin éxito, la derogación del EPP. Pero los mayores embates a este régimen laboral han sido por modalidades indirectas y de facto a partir de las numerosas prácticas que los empleadores utilizan para evitar sus condicionamientos. Ha ido en aumento la tensión en las regulaciones y normas protectorias que establece el Estatuto y la creciente flexibilidad a la que aspiran las empresas en el campo de las relaciones laborales. Al respecto, en los últimos años diferentes voces dentro de la actividad afirman que en la Argentina se asiste a un deterioro de los rasgos de la “etapa profesionalista” del periodismo. Esto se debe a las reiteradas maneras en que las empresas buscan evadir las

¹² Se trata de un régimen de estabilidad impropia: el legislador no le garantiza al trabajador la perduración del vínculo contractual pero sí una indemnización en caso de despido sin justa causa. Una indemnización que, como hemos visto, tiene como particularidad ser más gravosa respecto a la establecida en la LCT y ello con el objeto de ejercer una tutela del trabajador más intensa (Suarez, 2008)

múltiples obligaciones legales y pecuniarias que les establece el EPP para con sus trabajadores ya sea alegando que la tarea que llevan adelante no es de índole periodística o negando el vínculo laboral. Como veremos a continuación, la realidad cotidiana de un número creciente de periodistas de la prensa escrita está cada vez más alejada de la definición profesional que establece el EPP en lo referente a condiciones y estabilidad laborales.

5- Las formas de inserción laboral precarias en la prensa escrita.

En el sector de la prensa escrita, como en cualquier otro sector económico, las empresas buscan introducir la flexibilidad productiva con el fin de adecuarse a las transformaciones de la demanda, tanto en el aspecto cuantitativo (oscilaciones en las ventas) como en el cualitativo (diversidad y novedad). Al respecto, una de las cuestiones que las empresas buscan adaptar a sus necesidades es su dotación de fuerza de trabajo y la utilización que hacen de la misma. Al respecto, las empresas cuentan con diversos puntos sobre los cuales actuar en pos de lograr menores costos: la naturaleza de las tareas, la jornada, el tipo de contratos y los salarios, para nombrar los más importantes.

En el caso específico de los periodistas, los empleadores tienen por lo menos dos opciones, que no son excluyentes sino que por el contrario, suelen ir juntas: aumentar la productividad de los periodistas asalariados (utilización de nuevas tecnologías, ampliación de tareas) o reducción de los costos directos a partir de la utilización de figuras laborales atípicas: trabajadores en negro, pasantes, becarios y uso recurrente de colaboradores. En este marco, consideramos que la figura del colaborador puede servirnos como vía para abordar -en tanto que caso emblemático del sector- los rasgos y problemáticas que presenta el trabajo flexibilizado en estos contextos productivos.

El recurso a esta figura laboral no es un fenómeno nuevo. En este sentido, el EPP contempla la existencia de los colaboradores en su artículo 23 a quienes describe como “*el que escribe notas, retratos, paralelos, narraciones, descripciones, ensayos, cuentos, bibliografías y escritos de carácter literario o especializados de cualquier otra materia en un número no menor de veinticuatro anuales y que por la índole de los mismo no corresponde a las tareas habituales a los órganos periodísticos*”. De aquí se desprenden dos cuestiones importantes. Primero, el límite de las veinticuatro colaboraciones anuales (sobre esto volveremos más adelante) y

segundo, que la labor de estos trabajadores debe corresponder a tareas *no* habituales de la empresa.

De esta manera, el EPP buscó reflejar la necesidad desde siempre existente en las empresas de contar con periodistas contratados de forma eventual, ya sea para cubrir hechos puntuales (por ejemplo, el tratamiento de sucesos en lugares alejados) o por la necesidad ocasional de contar con informadores que sean conocedores de temas específicos (por ejemplo, cuando se necesita de especialistas que informen sobre temas que tienen importancia en una coyuntura dada). En general, éstos son los motivos esgrimidos por los empleadores a la hora de explicar por qué recurren a los colaboradores.

Pero cuando esta supuesta eventualidad se convierte en una práctica recurrente donde los medios hacen uso constante de colaboradores para tareas que nada tienen de excepcionales, estamos ante un fenómeno que requiere de otro tipo de explicaciones. En este punto es donde podemos vincular el uso creciente de colaboradores por parte de las empresas con una dinámica de reducción de costos. El sistema de remuneración por unidad de trabajo les permite a estas últimas adaptarse a las fluctuaciones de la actividad y reduce los mayores costos fijos que implica una plantilla de trabajadores estables. En este sentido, esta estrategia puede inscribirse en la lógica de la sub contratación o externalización ya que apunta a que los equipos de redacción permanentes sean cada vez más restringidos (Aubert, 2007).

Así, lo nuevo del fenómeno de los colaboradores reside en el volumen creciente que han ido ganando dentro del proceso productivo, lo cual a su vez da cuenta de un cambio cualitativo en el papel que hoy ocupan en los procesos de producción. Concebida para fines muy distintos, la mayoría de las empresas de diarios y revistas ha adoptado esta figura laboral como mecanismo de empleo rápido y de bajo costo, haciéndola parte estructural de su negocio. Según la Federación Internacional de Periodistas en los últimos años “el trabajo de los periodistas y de los trabajadores de los medios de comunicación se ha vuelto más atípico y aleatorio. Se caracteriza por su precariedad, por el pago a la pieza y la multiplicación de formas laborales ambiguas y disfrazadas”. Asimismo, se explica que “en el mundo entero los periodistas experimentados y con cierta antigüedad son cada vez más reemplazados por jóvenes recientemente diplomados, los cuales son contratados por tiempo determinado y bajo relaciones laborales ‘atípicas’ (FIJ, 2006:3; traducción propia).

En concordancia con estas observaciones, la OIT señala que el sector de los periodistas “independientes” sigue creciendo en proporción a la comunidad periodística total. Del total calculado de 225.000 periodistas que para el año 2000 ejercían en 28 países de Europa, unos

70.000 -es decir casi una tercera parte del total- trabajaban como periodistas freelance. En África, América Latina, Asia y el Pacífico, entre un 20% y un 40% de los periodistas trabajaban bajo esta modalidad en el mismo periodo (OIT, 2000).

Los sindicatos de periodistas insisten en señalar las condiciones insuficientes que obtienen los periodistas colaboradores, no solo a fin de conseguir mejores condiciones para estos trabajadores sino también porque los menores costos del trabajo que éstos realizan amenaza la vigencia de las condiciones más favorables que los sindicatos han conseguido para los periodistas de plantilla, lo que a su vez puede conducir a una reducción de estos asalariados (OIT, 1990). Mediando todos estos procesos, las TIC's han sido instrumentos altamente funcionales. Concretamente, han permitido la reingeniería de los procesos de producción, ampliando las posibilidades de trabajar autónomamente y a distancia de las empresas, incluidos los periodistas, y han hecho posible crear nuevos productos como los diarios online (Internacional Federation of Journalists, 2003).

En nuestro país no existe todavía ningún registro exhaustivo sobre la dimensión del empleo -formal o informal- de la prensa escrita. Este vacío estadístico es casi total en el caso de los trabajadores precarizados, donde las condiciones en las cuales desarrollan sus tareas (ausencia de registro, intermitencia, eventualidad) impiden efectuar mediciones concretas. De todas formas, la UTPBA¹³ ha realizado sus propias pesquisas acerca de las transformaciones en el empleo en los últimos años. Desde el sindicato se sostiene que en la última década se ha asistido a un aumento de la precarización contractual en el sector. La estabilidad ha ido perdiéndose como horizonte laboral de los periodistas, siendo cada vez mayor el número que se desempeñan bajo la modalidad de colaboradores externos. Como forma de aproximarse al problema que denomina de “degradación del trabajo”, el sindicato han relevado datos referentes a empresas periodísticas del ámbito de Capital Federal y Gran Buenos Aires. Así han señalado la magnitud que adquiere la “destrucción del empleo estable”, esto es la reducción de trabajadores en relación de dependencia y en blanco. Desde el Sindicato se expone que las grandes empresas periodísticas muestran para el periodo 1998-2002 un deterioro del empleo estable que alcanza el 37,2%. En el caso de los diarios, destacan que la caída del empleo estable ha sido del 20,7%¹⁴. En cuanto a las

¹³ Unión de Trabajadores de Prensa de Buenos Aires. Este es el sindicato que representa a los periodistas, trabajadores de prensa y comunicadores sociales de Capital y Gran Buenos Aires. Sin embargo, su ascendencia no está restringida a ese ámbito sino que posee una importancia a nivel nacional debido a que posee la mayor cantidad de afiliados respecto a otras organizaciones similares del país. La UTPBA lleva adelante tareas de investigación desde el Observatorio Político, Social y Cultural de Medios.

¹⁴ Los líderes del mercado, Clarín y La Nación, presentan caídas del empleo que rondan esa tasa general mientras que otros competidores como Ámbito Financiero, El Cronista y La Prensa en todos los casos se aproximan o superan el 50% (Postolski et al, 2004).

revistas, presenta la mayor disminución del empleo estable del conjunto de sectores de los medios de comunicación con una tasa del 72,9% (Postolski et al, 2004).

Estos cambios en las formas de inserción laboral de los periodistas redundan en una notoria división interna al interior de este colectivo de trabajadores, con remuneraciones y condiciones laborales muy diversas para cada caso. En un extremo encontramos al conjunto (cada vez más reducido) de periodistas en relación de dependencia y que gozan de una seguridad en el empleo, de perspectivas de carrera y de remuneraciones más elevadas. Adyacente a este grupo hay otro cada vez más numeroso y heterogéneo de periodistas que ejercen la actividad en condiciones de intermitencia y con una relación laboral signada por la incertidumbre (Aubert, 2007). Veamos entonces en más detalle la situación de los periodistas colaboradores.

6- “Un país de autónomos”¹⁵

En el último tiempo ha ido ganando lugar un discurso que postula a la flexibilidad laboral como un hecho altamente positivo porque daría lugar a trabajos creativos, autónomos, capaces de involucrar a los individuos, de generar perfiles emprendedores y de proveer mejores remuneraciones porque las mismas están en función del rendimiento y los resultados. Si bien es posible que en ciertas condiciones la flexibilidad laboral puede traer ciertos beneficios al trabajador ya que le permite, por ejemplo, un manejo discrecional del tiempo y la eventual posibilidad de realizar diversas actividades, la realidad es que la mayoría de las veces se trata de trabajos precarios que se realizan sin protección, sin beneficios y siguiendo las fluctuaciones del mercado. En este sentido, la relación entre flexibilidad y precariedad es un eje fundamental de nuestra investigación.

Muchos estudios (Ekinsmyth, 2002; Storey et al. 2005; Blair, 2001; Das, 2007) han explorado el trabajo y sus características para aquellos trabajadores que se desempeñan de manera intermitente en el sector de los medios de comunicación, la cultura y las industrias gráficas. La mayoría coincide en señalar que se trata de una situación laboral cargada de ambigüedades. Por un lado estamos ante de trabajadores calificados, profesionales, a los que

¹⁵ Este subtítulo lo hemos tomado de Naomi Klein, quien irónicamente escribe a continuación: “(...) *del mismo modo que las empresas deben alcanzar el nirvana de las marcas aprendiendo a abandonar la producción y el personal, los propios trabajadores deben abandonar la idea de que son empleados (...) solo lograremos el éxito en el mercado laboral cuando nos convirtamos en consultores y en proveedores de servicios, cuando identifiquemos el valor de nuestra propia Marca Tu y nos alquilemos para proyectos*” (1999:301).

generalmente se les atribuye libertad y autonomía creativa en su actividad laboral. Pero esa pregonada soberanía tiene su contracara en toda una serie de contingencias e inseguridades provenientes de los arreglos y prácticas prevalecientes en la modalidad en que desarrollan su actividad. En la gran mayoría de los casos la “libertad” de estos trabajadores es ficticia ya que la falta de respaldo institucional los deja en una situación de debilidad que los ubica en la periferia del trabajo de los medios de comunicación. Una permanente inseguridad financiera y la ansiedad por procurarse continuidad en los trabajos hace que, en última instancia, la libertad que tienen los periodistas “freelance”¹⁶ se reduzca meramente a aceptar o rechazar el trabajo que les encomiendan.

Nuestras indagaciones iniciales han girado en torno a las condiciones laborales que genera que el vínculo laboral basado en las colaboraciones en la prensa escrita. Al respecto, es importante describir someramente cómo funciona este mercado laboral. Básicamente, el colaborador es un periodista que vende unidades de trabajo (artículos, notas) a uno o varios compradores, en este caso diarios o revistas. Una estrategia del colaborador para vender sus notas consiste en presentar “sumarios” en distintos medios, esto es, resúmenes acerca del contenido de las mismas. Eventualmente, si le interesan al editor, éste las compra. Otra posibilidad es que el editor le encargue las notas al colaborador y esto generalmente sucede cuando ya existe cierta vinculación duradera de intercambios. En ambos casos, es el editor –en tanto cara visible de la empresa periodística- quien señala las pautas en cuanto a contenido, extensión y plazos de entrega. En lo referente al pago, éste se encuentra totalmente desregulado: hay una extrema variabilidad según las empresas y el monto depende de la extensión de la nota (el número de caracteres). En muchos casos, sucede que el pago es “a contrapublicación”, o sea que el colaborador solo recibe su paga después que la nota ha sido publicada. Asimismo, para acceder a esta remuneración, la práctica instalada por las empresas consiste en pedirle al colaborador que emitan facturas en calidad de proveedor monotributista.

En función de esta breve descripción es evidente que el vínculo laboral basado en las colaboraciones priva al periodista de muchos derechos laborales y le representa toda una serie de desventajas en relación a sus pares asalariados estables: inseguridad laboral; menor capacidad de movilización colectiva por la defensa de sus derechos; ausencia de derechos sociales (seguro de salud, aportes jubilatorios, vacaciones pagas, etc.). En cuanto a las condiciones de remuneración, solo aquellos con calificaciones técnicas poco tradicionales o que gozan de cierto renombre

¹⁶ “Free lancer” es una locución inglesa cuyo significado es ‘lancero libre’. En el caso de la actividad periodística este término es usualmente utilizado para designar al periodista que vende sus reportajes o notas a distintas publicaciones o emisoras.

pueden llegar a negociar altos honorarios. A la mayoría les están reservados pagos mínimos, en el marco de una actividad sin tarifas reguladas y donde quienes se inician en el oficio llevan los pagos a la baja en tanto están dispuestos a trabajar como aprendices por poco dinero con el fin de ganar experiencia y hacerse un lugar en el *medio*.

En gran medida, estas desfavorables condiciones laborales devienen de la forma que adquiere el vínculo entre trabajador y empleador. A partir del dialogo con distintos colaboradores, surge que se trata de un tipo de vínculo laboral laxo, a menudo de palabra, y que a primera vista puede clasificado como de tipo “mercantil”. Pero esto constituye una tergiversación de los términos *reales* en que se lleva adelante el trabajo en el caso de aquellos colaboradores que trabajan asiduamente para determinadas empresas de comunicación. Así, desde el sindicato del sector se ha señalado que en los últimos años se ha producido la multiplicación de un colectivo de trabajadores falsamente autónomos que se ve obligado a negociar de manera individual sus condiciones laborales con las empresas, en una situación de extrema desigualdad de fuerzas (Seoane, 2001).

Al recurrir a colaboradores externos, lo que las empresas periodísticas generan es una transferencia de los riesgos al trabajador a través un mecanismo de flexibilización para reducir costos y que asimismo puede ser leída como parte de una estrategia, de más largo alcance, de externalización de fuerza de trabajo. Con las colaboraciones se entrega una determinada actividad a individuos autónomos que operan bajo su propia responsabilidad. Pero la actividad de estos últimos, aunque es *jurídicamente* independiente, se encuentra *económicamente* subordinada pues se desarrolla tomando en cuenta las exigencias de la firma principal en términos de cantidad y calidad del producto, precios acordados, plazos de entrega, problemas relacionados con la exclusividad total o parcial con respecto a la generación del producto. De esta manera, la empresa adquiere una notable flexibilidad porque reduce sus costos fijos y transfiere fuera de ella el riesgo en caso de caídas de la demanda al deshacerse con facilidad de una parte de la fuerza de trabajo que atiende a su proceso productivo, todo ello sin los costos de las indemnizaciones por despido.

Esto nos conduce a hablar de un fenómeno más amplio: la tendencia de las empresas pertenecientes a los más variados contextos productivos a organizarse como si fueran tomadoras de “contratistas” antes que reconocerse como empleadoras con todas las responsabilidades que esto conlleva. Estas estrategias apuntan así a flexibilizar y desregular la relación laboral, confiriéndole a numerosos trabajadores un status que no tienen (el de empresario prestador de un servicio). En el caso de los periodistas colaboradores, creemos que la búsqueda por parte de los

empleadores de desregular la relación laboral tiene que ver con eludir las condiciones que les impone el EPP. Como ya hemos mencionado, esta norma implica toda una serie de beneficios y derechos para el trabajador periodista que las empresas no quieren afrontar.

Es interesante notar asimismo que para el caso que estamos estudiando el EPP cumple un papel paradójico. Por un lado, el (creciente) uso de periodistas colaboradores es posible debido a que, por su tradicional presencia en el sector, se hallan contemplados como categoría profesional en el EPP. Esto representa un encuadre contractual “listo para ser usado” por parte de las empresas de medios de comunicación en un contexto de mayor propensión a la externalización y al uso de vínculos contractuales atípicos. Estas categorías legales establecidas de larga data proveen una solución relativamente aceptable que no requiere de la introducción de formas de empleo totalmente nuevas que pueden ser percibidas como altamente disruptivas respecto a los arreglos vigentes.

Por otra parte, el EPP también pone un límite a este uso -y abuso- de la figura de los colaboradores y en este sentido, la cuestión adquiere matices más complejos. En el texto se establece que una vez que el trabajador alcanza las veinticuatro colaboraciones anuales adquiere la calidad de dependiente, con todas las particularidades del contrato de trabajo y los beneficios del EPP. De ahí que se sucedan distintas estrategias de parte de los empleadores para evitarlo y que nos han relatado nuestros entrevistados. Un mecanismo muy usado para aquellos casos de colaboradores que superan la cantidad de veinticuatro colaboraciones anuales consiste en liquidarles un número menor para evitar su incorporación al EPP. Otra estrategia es “congelar” al colaborador cuando está en su colaboración número veintitrés y dejar de pedirle trabajos.

Así se ha generado una “grieta” nacida de la tensión entre la normativa protectoria de los trabajadores y las estrategias flexibilizadoras de los empleadores en la que han brotado todo un colectivo de trabajadores de prensa que atraviesa situaciones de inestabilidad, desprotección e inseguridad sociolaboral y que los posiciona desfavorablemente frente a las empresas las cuales, en este marco, han encontrado la forma de equiparse de una reserva de trabajadores a tiempo parcial que les permiten la flexibilidad que necesitan para mantenerse en el competitivo mercado de los medios.

Conclusiones

El trabajo asalariado típico y estable ha sido mayoritario en un periodo muy breve de nuestra historia y solo en ciertas sociedades ha sido la norma. Por esto, en la actualidad el desafío reside en abordar el estudio del trabajo de una manera amplia que nos permita captar aquellas modalidades invisibles, inestables, temporales y desprotegidas. Se trata de poner la lupa sobre trabajos, en algunos casos, nacidos a la luz de los cambios en la producción (subcontratación, crecimiento del sector servicios, etc.) mientras que otros pueden ser considerados de larga data. Conviven así en el heterogéneo mundo del trabajo lo nuevo y lo viejo, lo estable y lo transitorio, lo protegido con lo incierto.

En este trabajo hemos señalado de qué forma en la prensa escrita se asiste a una variación en la forma en que los periodistas encuentran su inserción laboral. Hemos descrito el creciente peso que ganan dentro de la fuerza de trabajo total los colaboradores, que se hallan ligados a las empresas dentro de la fórmula de “trabajadores autónomos”. Esto priva al periodista de gran parte de los derechos laborales y le representa toda una serie de desventajas en relación a sus pares asalariados. Se hallan en una situación de debilidad y de relaciones laborales individualizadas que tiene como consecuencia para estos trabajadores toda una serie de contingencias e inseguridades. Para los empleadores, en cambio, el uso de la figura del colaborador no solo implica una disminución de los costos laborales a partir de la transferencia de la responsabilidad tributaria al trabajador sino también un amplio margen de maniobra en torno a la contratación y despido de los trabajadores así como respecto a la forma utilización de esta fuerza de trabajo.

Para completar este cuadro de situación, será necesario indagar en toda una gama de situaciones distintas que existen al interior de la categoría de colaborador que implican, a su vez, diferencias al nivel de las experiencias laborales –más o menos precarias- de cada periodista. En este sentido, algunas de las líneas de trabajo en las que pretendemos avanzar en el futuro tienen que ver con las características que presenta la actividad de los periodistas bajo la modalidad de colaboradores en lo referente a las normas y prácticas existentes para el funcionamiento de este mercado de las colaboraciones eventuales.

Bibliografía

- Albornoz, Hernández, Mastrini, G. y Postolski, G (2000) "Al fin solos", el nuevo escenario de las comunicaciones en la Argentina", en Albornoz, L. (comp.) Al fin solos... la nueva televisión del Mercosur, Buenos Aires, Ed. Ciccus/La Crujía.
- Arese, Cesar (2004) "El estatuto del periodismo profesional: desde el dictáfono a Internet", en Revista de Derecho Laboral. II Doctrina- Jurisprudencia- Actualidad. Rubinzal-Culzoni Editores.
- Aubert, Clémence (2007) « Modes et usages des formes d'emploi dans les organes de presse écrite: vers une précarisation croissante des journalistes rémunérés à la pige ? », Ponencia JIST, Londres.
- Blair, Helen (2001) "You're Only as Good as Your Last Job': the Labour Process and Labour Market in the British Film industry". Work, Employment Society Vol. 15, No. 1, pp.149-169.
- Castells, M. (1997) Las metamorfosis de la cuestión social. Buenos Aires, Paidós.
- Das, Jahnnabi (2007) "Sydney freelance journalists and the notion of professionalism", Pacific Journalism Review, 13 (1).
- Domínguez, Nelson (2004) "Estatuto del periodista: del papel impreso a la informática", en Revista de Derecho Laboral. Tomo 1: Estatutos y otra actividades especiales II. Rubinzal-Culzoni Editores.
- Ekinsmyth, C. (2002) "Project Organization, Embeddedness and Risk in Magazine Publishing", en Regional Studies, vol.36.3, pp. 229-243.
- Estatuto del Periodista Profesional. Texto de la Ley 12.908, ordenado con las reformas de las leyes 13.503, 15.532, 16.792, 20.358 y 22.337. Edición de la UTBA.
- Fédération Internationale des Journalistes (2006) La Nature Changeante du Travail. Une étude mondiale sur le travail atypique dans l'industrie des médias. Rapport de Recherches. Disponible en: <http://www.ifj.org/assets/docs/053/243/5196035-8244bf3.pdf>
- Finkel, L. (1999) "¿Qué es un profesional?. Las principales conceptualizaciones de la sociología de las profesiones". En Castillo, C. (ed.) economía, Trabajo y Organización. Madrid, Ed. Pirámide.
- Internacional Federation of Journalists & European Federation of Journalists (2003) "Freelance Journalists in the European Media Industry". Report.
- Klein, Naomi (2008) No Logo: el poder de las marcas. Paidós, Buenos Aires.
- Loreti, Damián (1995) Relación entre medios, público y periodistas. Buenos Aires, Edit. Paidós.

- Mastrini, G. y Becerra, M. (2006) *Periodistas y magnates: estructura y concentración de las industrias culturales en América Latina*, Buenos Aires, Prometeo.
- Marshall Adriana (1991) “Empleo temporario y empleo incierto: dos caras del trabajo”. *Desarrollo Económico*, vol. 31, n° 122.
- Neffa, J. C. (coord,) (2008) *La informalidad, la precariedad laboral y el empleo no registrado en la provincia de Buenos Aires*. La Plata, Ministerio de Trabajo de la Provincia de Buenos Aires, CEIL-PIETTE.
- Observatorio de Industrias Creativas (2008) "Anuario Industrias Creativas, ciudad de Buenos Aires 2006/2007". En http://estatico.buenosaires.gov.ar/areas/produccion/industrias/observatorio/documentos/Anuario_OIC_2006_2007.pdf
- Organización Internacional del Trabajo (1990) *Condiciones de empleo y de trabajo de los periodistas*. OIT, Ginebra.
- Organización Internacional del Trabajo (2000) *Coloquio sobre las tecnologías de la información en las industrias de los medios de comunicación y del espectáculo. Sus repercusiones en el empleo, las condiciones de trabajo y las relaciones laborales*. OIT, Ginebra
- Paugam S. (2000), *Le salarié de la précarité*, Fayard, Paris.
- Pok, Cynthia (1992) “Precariedad laboral: personificaciones sociales en la frontera de la estructura del empleo”, Seminario Interamericano de Medición del Sector Informal, Lima.
- Pok, C. y Lorenzetti, A. (2007) “El abordaje conceptual-metodológico de la informalidad” *Laboratorio*, Año 8 N° 20.
- Postolski, G., Santucho, A. y Rodríguez, D. (2004) “Las alambradas mediáticas: concentración de la propiedad y sus consecuencias sobre el empleo en la prensa”, mimeo, Observatorio Político, Social y Cultural de los Medios de la UTPBA, Buenos Aires.
- Postolski, Glen; Santucho, Ana, Rodríguez, Daniel (2007). “Concentración de los medios de comunicación en Argentina: crisis y dependencia”. Página web de IADE / Realidad Económica (Consulta: 10 de junio de 2009) Disponible en: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=1926>
- Salvia, A. y Tissera, S. (2000): “Heterogeneidad y precarización de los hogares asalariados en Argentina durante la década del ‘90”. Ponencia: III Congreso Latinoamericano De Sociología Del Trabajo. ALAST. Buenos Aires, 17 al 20 de Mayo.
- Sassen, Saskia (2003), *Los espectros de la globalización*, Buenos Aires, México, Fondo de Cultura Económica.
- Seoane, José (2001) “Condiciones, hechos y conflictos en el marco de las nuevas relaciones laborales”, en UTPBA, *No hay democracia informativa sin democracia económica*.

Voces múltiples del Primer Congreso Mundial de la Comunicación. Buenos Aires, Ediciones Utpba.

Storey, J. et al (2005) “Living with enterprise in an enterprise economy: Freelance and contract workers in the media”, en Human Relations, Volume 58 88), pp. 1033-1054.

Suarez, Mariano (2008) Periodismo profesional: régimen jurídico del periodismo en la era digital. Buenos Aires, Alarco Ediciones.

UTPBA (2004) Solo para periodistas comunicadores sociales. Buenos Aires, Ediciones UTPBA.

Zallo, R. (1988) Economía de la comunicación y la cultura. Madrid, Akal.