

Transformaciones en la estructura del mercado de trabajo y su (des)articulación con la formación académica de comunicadores sociales.

Avance de Investigación en Curso

Cecilia Blanco
Universidad Nacional de Córdoba Argentina
Email: berrone.cecilia@gmail.com

Resumen

Se intenta mostrar la (des) articulación entre las demandas del campo mediático argentino de la década del 90 y la oferta de profesionales de la comunicación. Se analiza la conformación de la estructura productiva y el tipo de formación que los comunicadores adquieren en la academia. En Argentina, el Plan de Convertibilidad implicó, para las empresas, de la incorporación de bienes de capital. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y la concentración mediática, modificaron los requerimientos de las empresas hacia los comunicadores. Los mismos debían manejar los implementos tecnológicos así como también adaptarse a las necesidades empresarias. Egresados de escuelas de comunicación de Argentina y Latinoamérica coinciden en señalar que mantienen un escaso saber hacer profesional.

1. Introducción

El presente trabajo pretende mostrar la aparente desarticulación entre las demandas del mercado laboral argentino de la década del 90 para con los egresados de las carreras de comunicación y lo que éstos ofrecen según sus cualificaciones profesionales adquiridas en la academia. Para ello, se realiza una revisión de investigaciones que dan cuenta de, en primer término, la manera en que se conformó, históricamente, la estructura productiva de Argentina en aquellos años; y, en segundo término, la manera en que los propios egresados de las carreras de comunicación viven su inserción laboral (en términos de la formación que las escuelas de comunicación brindan a sus graduados). Lo anterior, se analiza en el marco general de las políticas neoliberales instauradas en América Latina a partir de las reformas de primera y segunda generación sugeridas por el Consenso de Washington.

En una primera instancia, entonces, se describen las políticas neoliberales aplicadas en América Latina a partir de la década del 70 del Nuevo Modelo Económico (NME).

En una segunda instancia, se da cuenta, mediante un recorrido histórico, de las sucesivas políticas económicas aplicadas en Argentina que contribuyeron a una modificación de la estructura económica argentina en los 90, para puntualizar, más concretamente, en el modo de conformación del campo de los medios de comunicación masivos y la situación de los comunicadores sociales en el mercado laboral.

En tercer lugar, se revisan los antecedentes que permiten mostrar un panorama tentativo acerca de cómo los egresados viven su inserción laboral y cómo perciben su formación de grado a partir de las cualificaciones que les exige el mercado.

1.1 El ocaso del Estado de Bienestar y los créditos internacionales en América Latina

En el contexto previo a la década del 80, en América Latina, el Estado cumplía multiplicidad de funciones, interviniendo deliberadamente en la sociedad para estimular el desarrollo económico - social y amenguar las consecuencias de las fluctuaciones del mercado. Durante el período 1930 – 1970 la

clase política, aunque no necesariamente democrática, fue sensible modelo keynesiano cepalino. Prebisch (1949) entendía al desarrollo como el resultado de la modernización de la estructura productiva a partir de una política de protección de la industria nacional, mediante la sustitución de importaciones, el incremento del nivel de ingresos de la población y la presencia de capitales extranjeros en la región Latinoamericana. Según el autor, los países latinoamericanos debían modernizarse para poder participar de los frutos del progreso técnico. En parte, siguiendo estos lineamientos, los sucesivos gobiernos impulsaron un modelo de desarrollo hacia adentro, con sustitución de importaciones y ampliación de mercados internos. Invirtieron en obras de infraestructura, ampliaron los servicios públicos y estimularon cambios estructurales tales como la reforma agraria y la estatización de los recursos naturales. Lamentablemente, el capitalismo demostró su imposibilidad de transmitir sus impulsos dinámicos a la periferia. Ahora bien, el tiempo mostró que el mito del desarrollo periférico, a imagen y semejanza del desarrollo de los centros, no trajo aparejado una difusión progresiva del bienestar, ni un avance y consolidación de los regímenes democráticos. Si bien el modelo favoreció al apalancamiento de la industrialización, al incremento de las tasas de crecimiento económico y al desarrollo de un sistema razonable de protección social, estableció un patrón estructural permanente de desigualdad en la región (Boschio, 2004).

El ocaso del Estado de Bienestar no se hizo esperar. Las conductas predatorias, clientelares, partidocráticas y corruptas de los políticos confluyeron en el sobredimensionamiento del aparato estatal. Las empresas estatales mantuvieron baja productividad y bajos ingresos. El manejo imprudente de los bienes públicos estatales por parte de los gobiernos de turno trajo aparejada una pérdida de solvencia y liquidez económica. En este sentido, los gobiernos latinoamericanos fueron perdiendo su capacidad de pago de la deuda externa. (Ramírez Brouchoud, 2009). La imposibilidad de saldar la deuda pública externa redujo el ingreso de divisas en concepto de préstamos internacionales. Para continuar recibiendo créditos, debieron obligarse a edificar un Nuevo Modelo Económico (NME), impuesto por los acreedores, basado en la exportación y en reformas radicales (Bulmer Thomas, 2010). Los países centrales junto al Banco Mundial confluyeron, en 1989, en la elaboración del triste célebre Consenso de Washington, programa de políticas neoliberales de carácter directriz para la América Latina. El NME, de carácter ortodoxo y con escasos fundamentos teóricos y empíricos (Bulmer Thomas, 2010), impulsó el libre comercio, la liberalización comercial y la privatización de empresas públicas. Éstas reformas, denominadas de “primera generación” (Ramírez Brouchoud, 2009), implicaron la descentralización; las privatizaciones furiosas, la desregulación, la externalización y la reducción de personal en la administración pública. El consenso sin precedentes entre las instituciones financieras internacionales (IFI), los gobiernos y los académicos, los gobernantes y las empresas favoreció la implementación de reformas que desplazaron al Estado del centro de interés para colocar en su lugar al mercado. Los Estados debieron sanear las empresas públicas para poder privatizarlas y pagar así la deuda externa. Ante el imperativo de conseguir mercados para sus exportaciones, y ante el temor que infringía el arbitrario sistema de comercio mundial, la mayoría de los países de la región, buscaron insertarse al mercado estadounidense. Esta inserción implicó la aceptación de la agenda comercial de Estados Unidos y la auto-obligación, por parte de nuestros países, de implementar las reformas económicas sugeridas por el NME. Los países latinoamericanos, aprestados a cumplimentar con sus obligaciones para con la deuda, se basaron, según Bulmer Thomas (2010) en la creencia errónea (tal vez necia ó tal vez cínica ó una conjunción de ambas) de que el problema era de liquidez y no de solvencia, y de que los choques externos eran los responsables de imposibilitar el pago de la deuda. Se asumía, otra vez, inconsciente o cínicamente, que mayores empréstitos permitirían paliar el problema de la liquidez y dar respiro a la región hasta la vuelta de la economía mundial a sus cauces normales. Se esperaba que bajarán las tasas de interés nominal; que los países desarrollados reanudaran su crecimiento y que se recuperaran los precios de los productos primarios. Los acreedores siguieron ofreciendo créditos a condición de que Latinoamérica mantuviera disciplina macroeconómica y reforma de la política económica. Los acuerdos entre acreedores y deudores favorecieron la

reanudación del crecimiento de los países desarrollados (como Estados Unidos) y el aumento del volumen de exportaciones de los subdesarrollados. Ahora bien, el incremento de exportaciones latinoamericanas no produjo un incremento en los ingresos, debido a la natural debilidad de los precios de los productos primarios y a la fuerza del dólar. A mediados de los 80, la transferencia negativa de recursos había llegado a cerca de 30 mil millones de dólares, el equivalente a un 4% del PIB de la región y a un 30% de las exportaciones. En este contexto, el Estado reduce los servicios públicos y la sociedad se va desintegrando gradual e inexorablemente. En síntesis, las nuevas reformas estructurales vulneran sistemáticamente los derechos económicos, sociales y culturales.

El contexto internacional, que beneficia los ataques a la soberanía nacional, y los gobiernos locales, que requieren de mercados externos para sus exportaciones, conforman un círculo vicioso y perverso que obliga a los países latinoamericanos a someterse a los intereses extranjeros.

1.2 Argentina

1.2.1 Alfonsín y la hiperinflación

En Argentina, las elecciones del 30 de octubre de 1983, marcan la vuelta a la democracia. Raúl Alfonsín, candidato por la Unión Cívica Radical resultó elegido con el 52% de los votos. En su programa electoral había propuesto reducir un 20% el presupuesto militar y aumentar los salarios de los trabajadores (Crockroft, 2001:680). En concordancia con Crockroft (2001:680), se entiende aquí que finalmente hizo bastante poco en ambos sentidos. Alfonsín aplicó políticas de reducción de gastos sociales y favoreció las exportaciones agrícolas con el objetivo de obtener divisas para pagar los 52 mil millones de dólares de deuda externa. Para lograr gobernabilidad debió concertar alianzas tanto con el peronismo como con otros partidos. En 1985, cediendo ante las presiones del FMI, el gobierno radical puso en práctica el Plan Austral. El mismo reemplazaba al peso con una moneda nueva llamada "austral" (1 austral = 1000 pesos) con el propósito de ajustar la economía a una inflación anual de 1000%. El programa congelaba los precios, aunque favoreciendo al capital privado; reducía los salarios reales en 30% y el gasto público en 12. En poco tiempo el desempleo ascendía a un 7,7 por ciento. Mientras tanto, el FMI, respondía con nuevos créditos de 1200 millones. En 1987 se aplicó el Plan Austral II con el objetivo de combatir la inflación y responder una vez más al FMI. Se eliminaron las barreras de las principales empresas estatales petroleras y de comunicaciones, industrias militares y suministro de los servicios públicos al capital privado. El 4 de noviembre de 1987, los sindicatos peronistas respondieron a la crisis económica con su novena huelga general desde que Alfonsín asumió la presidencia (Crockroft, 2001, 681).

En 1988, la tasa de inflación aumentó en un 343% y en 1989 se produjo un proceso hiperinflacionario superior al 3000% anual. La pobreza alcanzó en ese entonces un récord histórico de 47,3% en el Gran Buenos Aires.

Ante la imposibilidad de manejar la economía y por su disposición a iniciar los juicios a las juntas militares, el gobierno debió hacer frente a tres mitines militares. Las fuerzas armadas todavía tenían el poder de amenazar a la democracia (Nolte, 1999).

En tales condiciones, en 1989, se realizan las elecciones presidenciales triunfando el candidato opositor Carlos Menem. Ante la inminente crisis hiperinflacionaria se producen, en ese mismo año, cacerolazo y protesta en Córdoba y Rosario respectivamente y saqueos a comercios y a supermercados en las principales ciudades del país. Siguiendo a Bulmer Thomas, Hosbam y Rudé, se trataron de revueltas de hambre, es decir, de una lucha de carácter espontánea, embrionaria, no organizada, dispersa, incapaz de apuntar a las instancias del estado.

1.2.2 Menem y el Plan de Convertibilidad

La magnitud del caos económico-social obligó a Alfonsín a anticipar el traslado del mando, renunciando el 8 de julio. Con Menem se inicia una etapa neoliberal neopopulista que se manifestó como una democracia personalista, plesbicitaria, populista y delegativa. Las reformas económicas respondían de manera directa al Consenso de Washington (Walker, 2008).

El gobierno menemista eliminó el monopolio del estado sobre la seguridad social, el seguro de desempleo y los planes de retiro. Renegoció la deuda externa de 65 millones de dólares con una disminución de casi 10 mil millones y transfirió otros 1 millones de deuda a compradores privados de empresas estatales. Además, eliminó los controles de los precios y liberó el comercio. Argentina se unió a Brasil, Uruguay y Paraguay para crear el Mercosur (Crockroft, 2001)

Retomando a Mainwaring (1995:118), pero también a O'Donnell (2008), Menem socavó sistemáticamente los mecanismos de *accountability*. Las instituciones creadas constitucionalmente para proporcionar *checks* and balances se desarrollaron, como serviles sucursales del poder personal del presidente. La libertad de prensa y la libertad de expresión no fueron protegidas; el veto se convirtió en moneda corriente para frenar las modificaciones de las leyes efectuadas por el Congreso; el decretismo fue abusivo y el control sobre la Corte Suprema de Justicia evidente.

En diciembre de 1990, las tropas militares leales a Menem lograron derrotar a la facción militar de los carapintadas que habían protagonizado el cuarto intento de golpe de estado desde la vuelta a la democracia. La ambición del presidente por acrecentar su poder personal, permitió, en palabras de Nolte (1995), aumentar la autonomía del gobierno respecto de las presiones corporativas de los militares, desplazando a este actor a un segundo plano.

El Plan de Convertibilidad, aplicado en 1991, implicó una conversión monetaria virtual mediante la cual la moneda nacional dependía de dólares estadounidenses, y la base monetaria fue apoyada por reservas de divisas extranjeras. La inflación había descendido a niveles insignificantes y, al final del decenio, era negativa (Bulmer Thomas, 2010: 431). Ahora bien, la política del tipo de cambio impuso al gobierno medidas fiscales nunca respetadas, y a falta de disciplina fiscal, ocasionó un enorme aumento de la deuda externa.

Argentina mantuvo en los 90 la economía más neoliberal de toda América Latina, con privatización extendida; completa liberación de cuentas de capital y liberalización del comercio. El gobierno eliminó el monopolio del estado sobre la seguridad social, el seguro de desempleo y los planes de retiro (Crockroft, 1996:682).

Lo más preocupante de todo es que el régimen de conversión monetaria y la apertura de la economía requerían, para su normal funcionamiento, del ajuste de la variable “nivel de empleo”.

La facilidad que mantuvieron las empresas para importar bienes de capital (equipamiento y tecnología) redujo dramáticamente la oferta laboral global ofrecida por la economía argentina. La disponibilidad de financiamiento, un tipo de cambio fijo y la apertura arancelaria permitieron a las empresas la incorporación de bienes de capital sustitutos de mano de obra. Los bienes de capital redujeron las horas de trabajo doméstico por unidad de producto. La cantidad de puestos laborales se redujeron drásticamente. La utilidad marginal de agregar unidades adicionales del capital superó holgadamente la utilidad esperada del uso de unidades adicionales del factor trabajo.

La convertibilidad no cambió significativamente la dinámica de las exportaciones, puesto que se siguieron exportando materias primas, insumos, o manufacturas de origen agropecuario (con menor nivel de valor agregado). Lo que sí cambió drásticamente fue la dinámica de las importaciones: se incrementó, significativamente, el monto de importaciones de bienes de capital. Esto produjo un encarecimiento del precio relativo del trabajo en relación con el costo del capital fijo y un aumento de la oferta laboral en el tercer sector de la economía; Entre 1991 y 1994, el costo laboral total relativo del trabajo se encareció en un 22%, hecho que se contrarrestó mediante políticas de recortes en los aportes patronales a la seguridad social y de costos indirectos del trabajo. Las nefastas medidas de flexibilización de las relaciones laborales y del contrato de trabajo contribuyeron a precarizar la

economía argentina. En este sentido, las indemnizaciones por despido y los costos de incorporación fueron habituales.

En 1993, en seis meses, la tasa de desempleo saltó del 7% al 9,9. Entre mayo de 1994 y mayo del año siguiente, la tasa de desocupación saltó de un 10,7% a un 18,4%. En 1999, la tasa se redujo a un 13,8% pero fue 2,5 veces más que a comienzos de la convertibilidad (Gómez, 2000; Pérez, 2002). Mientras tanto, en mayo del 2000, el desempleo alcanzó un 14,2%; y en octubre del 2001 superó el 18% (Delich, 2004).

En 1999 el total de población con problemas ocupacionales alcanzaría los 4,5 millones de personas. En el mismo período, sobre un total de 3.095.712 trabajadores que se incorporaron al mercado de trabajo, unos 2.019.186 encontraron empleo, mientras que los restantes 1.076.525 permanecieron desocupados (Pérez, 2002:93).

Un balance del período completo de convertibilidad permite establecer que: a) sólo el 8% de las personas que se incorporaron a la Población Económicamente Activa (PEA) desde 1991 logró emplearse en un puesto de más de 35 horas semanales; b) un 41% se empleó como subocupado c) un 51% no consiguió empleo.

Por otra parte, la calidad del empleo empeoró. Junto al incremento de la desocupación, se crearon empleos en el sector privado que no cumplimentaban con la legislación laboral vigente, evadían las contribuciones a los seguros de vida, a las jubilaciones y a los impuestos en general; eran de carácter inestable, con bajos ingresos, reducida representación sindical y pocas posibilidades de capacitación. El porcentaje de asalariados en el “mercado negro” ó “trabajo en negro” se incrementó en el período 1990-1998 un 40,4%, aumentando de un 27% a un 37,9% (Pérez, 2002:95-96)

A su vez, en la Argentina de la convertibilidad, y ante la reducción del empleo formal, se incrementó el trabajo en el sector informal. Según la OIT, los trabajadores informales son los cuentapropistas, los empleados de servicio doméstico, los trabajadores de las PYME con menos de cinco empleados y aquellos que trabajan en empresas familiares sin necesariamente percibir ingreso (Pérez, 2002:96). Normalmente las ocupaciones informales se corresponden con actividades con reducida productividad e ingresos y con escasa protección en lo referente a las condiciones laborales, de seguridad social, sindicalización y negociación colectiva de los derechos fundamentales. Lamentablemente, durante los 90, la tasa de informalidad mantiene en alrededor de un tercio del total de trabajadores.

Los procesos de reestructuración tienen, además, y como consecuencia la modificación de los patrones de utilización de la fuerza de trabajo.

Se produjo un cambio significativo en la composición social y demográfica de la población económicamente activa y una modificación sustancial en los perfiles de los puestos de trabajo. Se generó un fenómeno de feminización y rejuvenecimiento de la fuerza laboral aunque principalmente en la economía del tercer sector. Los jóvenes, particularmente, se ven implicados en trabajos que requieren de un involucramiento para con los objetivos de la empresa. Los más educados, acceden a mejores puestos laborales que además, les exige mantener competencias ligada a las nuevas tecnologías (Gómez y Contartese, 1996; Gómez, 1999) El poder discriminador de las credenciales educativas se incrementa. Además, los jóvenes de bajos recursos quedan desplazados de ciertos puestos laborales por parte de aquellos con mayor calificación. Mientras tanto, en las empresas se produce un efecto “puerta giratoria” que implica el ingreso de los jóvenes altamente calificados bajo condiciones de precariedad, flexibilidad y el egreso del personal más antiguo que mantenía relativa estabilidad laboral.

El proceso de reestructuración y modernización en Argentina derivaron en un incremento abrumador del desempleo y en una subutilización de las competencias de la fuerza de trabajo.

El mercado de trabajo subutiliza las capacidades de los profesionales y produce el incremento del pluriempleo como estrategia de supervivencia (Gómez, 2000). Se requiere de profesionales con competencias genéricas y transversales, que desarrollen aprendizajes diversos, trabajen multi e interprofesionalmente y produzcan análisis según situaciones cambiantes. La educación basada en la

acopiación de capital cognitivo, información o destrezas específicas pierde adaptabilidad (Gómez, 2000).

1.2.3 Cambios estructurales-económicos que afectan la inserción laboral de los comunicadores

La década del 80', con el restablecimiento de la democracia dio inicio una etapa en la que el profesional de la comunicación debió arrimarse a espacios en la gestión y en la práctica política, al mismo tiempo que, a espacios de discusión en torno al rol de la comunicación.

Por otra parte, las implicancias de la comunicación en la llamada era de las telecomunicaciones, promovió, de la mano de las reformas educativas, su incorporación en las currículas de la educación media. Así la docencia se constituyó y se encuentra en plena expansión, en una pieza importante del tablero del campo laboral.

Finalmente, la aparición de la red de redes contribuyó al desarrollo de la prensa electrónica.

A fines de la década del 90, el índice de desempleo en el país para los graduados universitarios tiende a aumentar con los años. En 1990, el índice de desempleo entre quienes poseían título universitario era sólo del 1,6%. En el año 2000, era de 7,8%. Ahora bien, dentro de ésta cifra, los graduados de las carreras de comunicación componen la franja mayoritaria con más dificultades de inserción laboral (un 20,4%).

La aparición de nuevas necesidades comunicacionales, dio lugar al desarrollo de la planificación y gestión de estos procesos por parte del Estado, las ONG y el sector privado. Los mismos impulsaron proyectos sobre el tema.

Sin embargo, y paradójicamente, en los 90, éste avance significativo tuvo su contracara a partir de la privatización de los medios de comunicación. La formación de multimedios y empresas oligopólicas, contrariamente a contribuir con la formación de nuevos espacios laborales, redujo la demanda de profesiones permanentes. El modelo económico impuesto en los 90' proponía una reducción del estado a fin de disminuir el déficit fiscal, y una de las políticas características de la época fue dejar libre el camino de las comunicaciones a las empresas multinacionales. En 1989 dio inicio al proceso de privatizaciones de canales de televisión nacionales. Las pequeñas o medianas empresas de televisión por cable, ante los altos costos de reconversión tecnológica y la difícil competencia con los grandes grupos de Buenos Aires, encontraron más rentable vender sus compañías antes que seguir trabajando en el mercado. Así es cómo se van consolidando los grupos como Clarín, Multicanal, VCC, Cable visión y Telef., al mismo tiempo que las compañías telefónicas y los capitales extranjeros. Los capitales extranjeros norteamericanos cada vez tienen más acciones en las compañías locales. En abril de 1994, VCC establece un acuerdo de aporte tecnológico y financiero con la empresa norteamericana Continental Cable visión por 150 millones de dólares, convenio que representa el 50% de la empresa. Multicanal también en 1994, se asocia al grupo Citicorp Equity Investments, vendiendo el 30% de sus acciones por 150 millones de dólares; y así mismo, Cablevisión, en diciembre de 1994, vende el 51% de sus acciones a TCI (Telecommunications Inc.) por 300.000 millones de dólares (Emanuelli, 1999; Schmucler y Terrero, 1996). Surgieron nuevas categorías laborales: contratados, colaboradores, pasantes, becarios.

La crisis de los 90 de los medios escritos se reflejó en varios frentes: por una parte, en el dramático descenso de la lectura en todos los países y grupos sociales, con una correlativa pérdida de lo escrito como referencia de los movimientos populares (Dimitriu, 1997,226). La sobrevivencia significó una batería de estrategias adaptativas: recortes y/o incorporación de tecnologías para reducir el personal, ingreso en el mercado audiovisual y, a través de éste, al megasector de la información (telecomunicaciones, informática, distribución de señales varias). Los costos de las industrias culturales no dejan de aumentar, pues tienen que innovar incesantemente para mantenerse competitivas. Éste proceso, que dejó a varios competidores en el camino, también llevó a la especialización (gráfica y/o audiovisual), lo que a su vez (226-227):

- Contribuyó al fraccionamiento de públicos (ó narrow-casting)
- Abrió el camino a la concentración de medios

- Favoreció la explotación máxima posible de la infraestructura y la presión para la eliminación de todas las barreras arancelarias
- Impulsó el periodismo de marketing, o modo de producción japonés (toyotismo), que toma sus decisiones sobre la base de predicciones y sondeos de opinión y de gustos de los diferentes públicos e incorpora la medición electrónica del rating

Por otra parte, la crisis del estado benefactor tuvo también consecuencias (Dimitriu, 1997, 227):

- Se dio fin a los servicios públicos de radio y televisión (un recorte respecto de la distribución gratuita de señales de radio y televisión, de las definiciones y principios)
- Se redujo el estímulo y/o protección a las producciones nacionales en materia cultural.

Lo anterior confluía en una creciente penetración de medios extranjeros, especialmente de Estados Unidos al mercado latinoamericano en general y argentino en particular. Al mismo tiempo, la desregulación tuvo impacto sobre la propiedad, la creación de monopolios, oligopolios y conglomerados multimedia (Dimitriu, 1997,228).

Tal como ocurría con otras especialidades formativas e intelectuales dependientes del estado, los periodistas de la radiodifusión de servicio público empezaron a ingresar a un mercado en el que dependían de contratos y convenios por prestación. Para los periodistas profesionales resultaba cada vez más evidente que necesitaban ser innovadores individualmente, que debían venderse y traer algo nuevo a precios cada vez más bajos. Los procesos de innovación dentro de las empresas implicó, las más de las veces, un recorte de personal, que dejaba en la calle al personal más antiguo. La mujer ingresa al mercado laboral como modo de mejorar el nivel de ingresos de la familia (Dimitriu, 1997,228).

El periodismo en los 90 se convierte en un servicio del sector terciario de la economía. Se trata de una prestación que debe competir en un mercado con visión *business administration, infotainment* y *news fiction*. Asimismo, se termina la alianza entre la información y la publicación, que permitía la llegada casi gratuita de bienes simbólicos al consumidor-ciudadano (Dimitriu, 1997,228).

Una encuesta sobre inserción laboral de egresados de la Facultad de Periodismo y Comunicación social de la UNLP estableció lo siguiente (2000):

El Estado está ocupado, y las posibilidades de sobrevivir desde un proyecto individual o medio comunal son pocas. Los medios de comunicación están saturados como salida laboral y su oferta salarial no es alentadora. El 20,4% de desocupación por parte de estos comunicadores pareciera que contribuye a generar nuevos nichos o espacios laborales.

El campo laboral de los licenciados en comunicación social ha estado sometido a la tensión entre la construcción de los multimedios, su expansión tecnológica y capacidad de influir en la agenda pública y el desarrollo de la comunicación social como espacio de producción, estudio, enseñanza e investigación.

1.2.4 La inserción de comunicadores y su evaluación en relación con la formación adquirida

Estudios recientes en Latinoamérica (Teresa Quiroz, 2007) han llegado a la conclusión de que los egresados de las carreras de comunicación social de distintas facultades en general valoran positivamente el punto de vista crítico de la enseñanza que reciben, puesto que ésta les permite mantener una visión de conjunto para desenvolverse en sus respectivos trabajos profesionales. Sin embargo sostienen que las facultades deberían ofrecer una formación en la cual la teoría y la práctica vayan de la mano y que tome en consideración las demandas que vienen del mercado laboral.

Sin embargo, la mayoría coincide en señalar que la formación general es necesaria porque proporciona un marco desde el cual examinar los problemas y tener una perspectiva, oponiéndose a la especialización en la medida en que podría limitar la cobertura de su saber hacer en este momento de contracción de la oferta laboral. Ahora bien, todos ellos sostienen que el comunicador social se encuentra generalmente desarmado por no “saber hacer cosas”. Al momento de enfrentarse al diseño de un proyecto, a la planificación de una campaña, a la organización de un trabajo de producción, se

encuentran sumamente limitados. Exigen especialización en el conocimiento del medio y el manejo de instrumentos.

Lo anterior coincide con lo hallado por tres estudios con diferente orientación teórica, que estudiaron la inserción laboral de cohortes o grupos de egresados en los años 90: a) el de Testa (2004), de carácter longitudinal realizado para su carrera en la Universidad de Buenos Aires (UBA); b) el de Lladó (2004), realizado por Secretaría Académica (SA) de la Universidad Nacional de Cuyo (UNCu); c) el de la Secretaría de Asuntos Estudiantiles (SAE) de la Universidad Nacional de la Plata (UNLP); d) el de Emanuelli (2008), estudio de casos realizado en la ECI, de la UNC. El estudio de Testa mostró que mientras un 57% de los graduados poseían una ocupación relacionada con su profesión al momento del egreso; un 82% evaluó negativamente su formación práctica y un 60% criticó la formación recibida en los talleres cursados argumentando la falta de equipamiento con el que se cuenta; la falta de práctica laboral y específica. Para éstos graduados existe una distancia significativa entre la formación adquirida en la universidad y las exigencias del mercado laboral. El estudio de Lladó sobre la carrera en Cuyo evidenció que el 91% de los graduados trabaja en la educación media y que un 70% entiende haber recibido una escasa formación práctica y poca especialización, argumentando que los contenidos curriculares de las materias destinadas a las prácticas profesionales y a conocimiento instrumental deberían reverse (como estadística, metodología, informática). Un 79% considera que sus oportunidades laborales son entre pocas y casi inexistentes; El estudio de la SAE, de la UNLP (2009), halló que mientras un 94% aplica los conocimientos prácticos adquiridos en la universidad, un 50% entiende que esos conocimientos no son suficientes; y un 32% asume como principal problema al iniciar sus actividades profesionales el de la falta de conocimientos prácticos en relación con su profesión. Interesante es destacar que el 45% de estos graduados señaló que las capacidades más valoradas por sus empleadores son la capacidad para trabajar en equipo; las habilidades organizativas y la capacidad de adecuarse a los fines de la organización. El estudio de casos de Emanuelli (2008), sobre la carrera en Córdoba, mostró que si bien los egresados evalúan positivamente su formación teórica general, entienden que no adquirieron un “saber hacer profesional” necesario para posicionarse en el campo laboral de la comunicación social. la formación (entendida como formación teórica por los entrevistados), es considerada un valor (“ser”) que debe mantener el comunicador pero además como un “saber” (es decir, como un aporte brindado por la ECI de la UNC. Mientras tanto, los sujetos estudiados entienden que la formación “es un asunto pendiente”, particularmente, en relación con la capacitación de posgrado y la capacitación en herramientas técnicas (por ejemplo, en relación con los programas de maquetación y diseño) y, en general, con la necesidad de adquirir habilidades prácticas. Para los profesionales entrevistados, la ECI les brinda un conocimiento general que les permite saber “qué” hacer pero no un conocimiento práctico y técnico, que les permita saber “cómo” lograr sus objetivos. Para los sujetos, un comunicador debería tener, en primer lugar, una formación práctica, así como también una formación ética y una mayor vinculación con los medios. Esta conclusión parece que no es exclusiva de la ECI, sino que coincide con lo que se visualiza en otros lugares de Latinoamérica: “De los saberes y destrezas que el comunicador adquiere con sus estudios, los empleadores tienden a aprovechar únicamente los saberes prácticos. En no pocas ocasiones, los egresados de las escuelas de comunicación deben pasar por un período de aprendizaje del oficio, además de uno de prueba, dada la diversidad de ocupaciones a las cuales se les destina en el campo de trabajo”. La mayoría de los egresados perciben un campo laboral amplio que ofrece nuevos nichos, aunque de poca envergadura, con escasas o nulas posibilidades económicas. Las dificultades económicas y la precarización laboral son una constante.

Lo observado en estos estudios probablemente tenga puntos de coincidencia con los resultados de un estudio realizado por Lozano y Ascencio (2010) que mostró que los profesores de Teorías de la Comunicación de 237 universidades de Latinoamérica y Europa buscan desarrollar en sus alumnos destrezas cognitivas antes que actitudinales y/o competencias profesionales.

2. Reflexiones finales

A partir de la revisión de la bibliografía seleccionada para este trabajo puede señalarse que el mercado laboral argentino se redujo significativamente a partir de las políticas neoliberales del gobierno menemista (aunque iniciadas con el gobierno de Alfonsín). Este achicamiento del mercado implicó también un achicamiento del campo de los medios masivos de comunicación, que empezó a requerir profesionales multifunción, que manejaran con naturalidad los nuevos *gadgets* tecnológicos, internet, y los nuevos programas de maquetación y diseño, ya no solo de diarios sino de páginas web. Los trabajadores de los medios estatales debieron aggiornarse a un nuevo modo de trabajo, que implicaba contratos temporales en un mercado competitivo donde para triunfar resultaba necesario ser creativo y adaptarse al business administration, al infotainment. El seguimiento por parte de algunas Secretarías Académicas de algunas universidades de Argentina, más los estudios realizados por algunos investigadores de algunas facultades en relación a algunas cohortes o grupos de comunicadores sociales muestran que existe un descontento generalizado por parte de los graduados respecto de su formación práctica. Si bien evalúan positivamente su formación teórica y “crítica”, entienden que no desarrollan, a lo largo de su formación académica, un conocimiento técnico, un saber hacer profesional, que les permita desenvolverse eficaz y eficientemente en sus respectivos puestos laborales. Aparentemente, lo que las empresas requieren es de comunicadores con habilidades para trabajar en equipo, adaptarse a las necesidades y requerimientos de la empresa; manejar los instrumentos tecnológicos, entre otros. La evaluación que los egresados hacen de su formación, muestra, por el contrario, y aparentemente, que las escuelas de comunicación prefieren formar comunicadores con una sólida formación teórica. Ésta posible desarticulación deberá ser confirmada o contrastada a partir de un análisis profundo de las currículas de diferentes carreras de comunicación sean de Argentina ó de toda América Latina y de las trayectorias laborales de diferentes cohortes de graduados de dichas carreras.

Bibliografía Consultada

Boschi, Renato (2004) “Instituciones políticas, reformas estructurales y ciudadanía: dilemas de la democracia en Brasil” en *Política*, N° 042, Santiago de Chile, otoño 2004, pp. 281-308.

Bulmer Thomas, E.P.; *Whigs and Hunters: The Origin of the Black Act*. Consecuencias y Conclusiones.

Bulmer Thomas, Edward P. (1984) ¿Lucha de clases sin clases? y La economía 'moral' de la multitud en la Inglaterra del siglo XVIII en *Tradición, revuelta y conciencia de clase*. Estudios sobre la crisis de la sociedad pre-industrial; Barcelona, Crítica, 1984.

Crockcroft, James (2001) *América Latina y Estados Unidos. Historia y política país por país*. Primera edición en español, Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Delich, Francisco (2002) *La crisis en la crisis. Estado, Nación, Sociedad y Mercados en la Argentina Contemporánea*. 1° Edición. Buenos Aires: Eudeba

Dimitriu, A. (1997) “Cuando las cosas son llamadas por su precio: del periodismo de opinión a la información como valor de cambio” en Entel, A. (Comp.), *I Encuentro Iberoamericano de Enseñanza de Periodismo. Periodistas: entre el protagonismo y el riesgo*”, Buenos Aires: Editor

Emanuelli P. B. (2008) “Formación de grado y prácticas profesionales de comunicadores sociales. Distancias entre el aula y la calle”. Actas del 10º CONGRESO REDCOM “Conectados, Hipersegmentados y Desinformados en la Era de la Globalización” Facultad de Artes y Ciencias, UCASAL, Salta, Argentina, 4, 5 y 6 de setiembre de 2008.

Emanuelli, P. (1999) Investigación de la comunicación en Argentina. Reflexiones sobre la investigación crítica. Revista Ámbitos. N°2. Enero – junio 1999. (pp. 61 a 86).

Gómez y Contartese, 1996; Gómez, M. // Contartese, D. “Los claroscuros del modelo neoliberal en la argentina. Explorando algunas tendencias novedosas del mercado laboral durante el Plan de Convertibilidad”, en La problemática del empleo en los '90, Informe de Coyuntura del Centro de Estudios Bonaerenses, Nro. 69 septiembre/

Gómez, 1999 “La sobreeducación y la dudosa modernización de los puestos de trabajo”, en *Rev. Coyuntura y Desarrollo*, FIDE, Nro.257/ Marzo 2000.

Gómez, Marcelo (2000) El Mercado de trabajo para los egresados universitarios recientes. Editorial de la Universidad Tres de Febrero, Buenos Aires.

Hobsbawm, Eric, *Rebeldes primitivos*; Barcelona, Ariel, 1968.

Hobsbawm, Eric; “The Machine Breakers, Economic Fluctuations and Some Social Movements, Trends in British Labour. Movement since 1850” en *Labouring Men. Studies in the History of Labour*; London, Weidenfeld and Nicolson, 1968.

Lozano A., C. y Vicente M., M. (2010): "La enseñanza universitaria de las Teorías de la Comunicación en Europa y América Latina", en *Revista Latina de Comunicación Social*, 65. La Laguna (Tenerife): Universidad de La Laguna, páginas 255 a 265, recuperado el 13 de febrero de 2011, de http://www.revistalatinacs.org/10/art2/898_URJC/20_Lozano.html DOI: 10.4185/RLCS-65-2010-898-255-265

Lladó, C.V.(2004) “Informe sobre la carrera Lic. En Comunicación Social”, del programa de Seguimiento de la inserción laboral y el desempeño profesional de los graduados de la UNCu, años 2003-2004, Secretaría Académica, Universidad Nacional de Cuyo (UNCU).

Nolte, Detlef (1995): “De la larga agonía de la Argentina peronista a la reconversión menemista. Transformaciones del sistema político argentino durante la primera presidencia de Carlos Menem” en *América Latina Hoy*, N° 11-12, Salamanca, diciembre de 1995, pp.31-52.

O'Donnell Guillermo (2008) “Hacia un Estado de y para la Democracia”, en *Democracia/Estado/Ciudadanía. Hacia un Estado de y para la Democracia en América Latina*, Mariani, R. (Coord.). Volumen II. Serie Contribuciones al Debate. Lima, Perú: Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

Pérez, Pablo E. (2002) “El mercado de trabajo en la década de 1990” en Diagnóstico general sobre el empleo y la generación de ingresos (Período 1989-2000). Crecimiento desequilibrado con mayor desempleo, precariedad, heterogeneidad y desigualdad. El impacto de los cambios en el modo de desarrollo argentino durante la década del 1990. Julio César Neffa (coordinador), CEIL-PIETTE, CONICET y Banco Mundial, Buenos Aires, pp. 83-100.

PNUD (Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo) (2004) La democracia en América Latina. Hacia una democracia de ciudadanos y ciudadanas, Aguilar, Altea, Taurus, Alfaguara S.A., Buenos Aires, 1º Edición en español.

Quiroz, T. (2007) “Los comunicadores sociales. ¿Entre la crítica y el mercado?” en Diálogos de la Comunicación. Revista Académica de la Federación Latinoamericana de Facultades de Comunicación (FELAFACS). Agosto de 2007. N°74.

Prebisch, R. (1949) El desarrollo económico de América Latina y sus principales problemas. CEPAL.

Ramírez Brouchoud, María Fernanda (2009) “Las reformas del Estado y la administración pública en América Latina y los intentos de aplicación del New Public Management” en *Estudios Políticos*, N° 34, Antioquia, enero junio 2009, pp. 115-141.

Rudé, George Frederick Elliot; “La multitud en la historia”. Rudé, G.F.E.; Revuelta popular y conciencia de clase; Barcelona, Crítica-Grijalbo, 1981. Rudé, G.F.E.; El cambiante rostro de la multitud.

Schmucler, H. y P. Terrero (1996) “Innovaciones tecnológicas y transformaciones de la televisión argentina” en Voces y Culturas, N°9, 1º semestre, Barcelona.

Testa, J. (2004) “La inserción académica y laboral de los egresados de las carreras de Trabajo Social, Comunicación Social, Sociología Política, Relaciones del Trabajo, y Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA”. Publicaciones y documentos de trabajo de LAO 1987/2004.

Walker, Ignacio (2008) “Democracy and Populism in Latin America” Working Paper 347, April 2008, The Helen Kellogg Institute for International Studies. Pp. 1-26. Disponible en: <http://kellogg.nd.edu/publications/workingpapers/WPS/347.pdf>. Consultado el 12 de abril de 2008.

Encuesta Anual de Egresados (2009). Dirección de Vinculación con el Graduado Universitario / SAE. UNLP http://www.graduados.unlp.edu.ar/encuesta/mostrar_encuesta_porObjeto.php?id=27