

¿JUGADORES O TRABAJADORES? DESAFÍOS LEGALES DE LOS VÍNCULOS CONTRACTUALES EN EL LIMBO METAVERSAL

ERNESTO JORGE AHUAD¹

1. INTRODUCCIÓN

Durante décadas, los videojuegos han sido un escape a mundos virtuales donde los jugadores podían recolectar monedas y otros premios de valor simbólico. Títulos icónicos como Super Mario Bros. Golden Axe o Wonder Boy nos transportaban a escenarios donde recoger monedas era una parte esencial de la experiencia, aunque estas recompensas eran únicamente un reflejo del progreso dentro del juego, sin un valor real en el mundo tangible. Sin embargo, en nuestras fantasías, muchos de nosotros soñábamos con la posibilidad de que esas monedas pudieran ser reales, imaginando un mundo donde el tiempo invertido en los juegos pudiera traducirse en ganancias palpables.

Con la llegada de los videojuegos *play to earn*, ese sueño se ha hecho realidad. Estos juegos han dado un giro al concepto de recompensa virtual, permitiendo a los jugadores obtener criptomonedas o tokens intercambiables por dinero real mientras juegan. A diferencia de los antiguos títulos donde las monedas eran meros puntos, ahora la habilidad y el tiempo invertido pueden traducirse en recompensas económicas, transformando la relación entre entretenimiento y ganancias. ¿Hasta qué punto este cambio afecta la industria del videojuego y la experiencia del jugador? Y, más aún, ¿cómo esto modifica la percepción de lo

¹ Tesorero de la Sociedad Argentina de Derecho Laboral (SADL). Doctor en Derecho Laboral, Previsión Social y Derechos Humanos (USAC). Magíster en Derecho del Trabajo y Relaciones Laborales Internacionales (UNTREF). Especialista en Igualdad de Género (UCLM). Profesor adjunto de la carrera de Abogacía-Maîtrise en Droit con titulación conjunta de la Universidad del Salvador (Argentina) y Universidad París I, Pantheon Sorbonne (París, Francia). Profesor adjunto de Derecho del Trabajo y Seguridad Social en la Universidad Argentina de la Empresa (UADE) en grado y posgrado. Profesor adjunto en la carrera de Abogacía, Universidad del Salvador (USAL) en grado y posgrado. Profesor Titular de la carrera de Especialización en Medicina Legal (USAL). Docente de la Facultad de Derecho y de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA). Miembro Honorario Nacional de la Asociación Médica Argentina - Sociedad Argentina de Medicina del Trabajo (AMA).

que significa "jugar"? ¿Y si ese jugar monetizado se materializa no ya únicamente en beneficio propio, sino a título oneroso con el mecenazgo de un tercero?

El presente tiene por finalidad, más que brindar respuestas, ofrecer un acotado racconto del *state of the art* de una problemática todavía incipiente, con el fin de generar un efecto fósforo o disparador que permita afrontar futuras conflictividades o diseñar eventuales marcos legislativos y regulatorios.

2. ECONOMÍA, RELACIONES LABORALES Y METAVERSOS

Ya en 2009, año en el cual Satoshi Nakamoto minaba el primer bloque (conocido como "bloque génesis") de bitcoin que inició la red homónima, advertí cómo las problemáticas clásicas del derecho social comenzaban a trasladarse a los metaversos, planteando la necesidad de replantear los alcances y límites de la disciplina laboral, al ofrecer esas herramientas digitales emergentes no sólo nuevos espacios de interacción, sino también escenarios donde los conflictos laborales podían tomar formas inéditas, como la huelga virtual (Ahuad, 2009).

Diversos autores recogieron esa propuesta. Antonio Ojeda Avilés, por ejemplo, al analizar el impacto de los conflictos en las redes sociales y otros medios electrónicos, con base en ese artículo, mencionó cómo la primera huelga virtual de la historia en Second Life de 2007 -organizada por el comité de empresa europeo de IBM y convocada tras la decisión de la empresa de recortar los salarios de 9.000 trabajadores en Italia- había puesto sobre el tapete la capacidad del metaverso para replicar dinámicas del mundo real y demostrar cómo las nuevas tecnologías tenían el potencial para impactar directamente en las relaciones laborales tradicionales. Esa medida de acción directa llevó, finalmente, a la firma de un convenio entre IBM Italia y los representantes sindicales. Al respecto, el maestro señaló con acierto que *"Ahuad, entonces, anticipaba con claridad que el traslado de conflictos sociales al metaverso exigiría del derecho laboral una reinterpretación en cuanto a los límites de acción,*

los derechos de los trabajadores y los medios a disposición para ejercerlos en estos espacios virtuales” (Ojeda Avilés, 2013).

Hoy en día, no tanto tiempo después de aquellas teorizaciones, y a la par del desarrollo de la tecnología *blockchain* y los espacios metaversales, nos presentan nuevos desafíos de diversa índole (a los nuevos modos de protesta se sumaron el *play to earn*, los pagos de salarios en criptomonedas (Grisolia-Ahuad, 2003) y no sólo en bitcoin (Ahuad-De Ugarte, 2021), la robotización del trabajo a través de *cobots* y relaciones colaborativas con humanos, *bots* de cobro, etc., que demuestran como las tecnologías están transformando tanto los procesos laborales como los sistemas de interacción en la economía digital.

Ello, claro está, plantea desafíos en el ámbito del derecho laboral, como la definición de roles, responsabilidades y los derechos de las personas en esas nuevas dinámicas colaborativas. Aunque las reflexiones legales y éticas posibles son variadas, podríamos mencionar el debate en torno a cómo regular relaciones laborales donde el trabajo es realizado en parte por *cobots*, y los derechos de los trabajadores humanos que interactúan con dichas tecnologías en entornos cada vez más automatizados.

3. LOS MECENAZGOS EN EL PLAY TO EARN

Como se ha venido desarrollando, en la última década y media, la tecnología *blockchain* ha transformado profundamente el mundo del trabajo. Una de las tendencias más novedosas y disruptivas es el modelo conocido como *play to earn* (P2E), que permite a los jugadores de videojuegos ganar dinero mediante criptomonedas o tokens no fungibles (NFTs) mientras participan en juegos basados en *blockchain*. Este modelo ha adquirido especial relevancia en países en desarrollo, donde muchas personas encuentran en estos juegos una fuente de ingresos significativa, a menudo superior a los salarios mínimos locales.

Sin embargo, el fenómeno plantea importantes interrogantes para el derecho laboral, particularmente en torno a las relaciones que surgen entre mecenas y jugadores.

El "mecenazgo" en este contexto refiere a una práctica común en la que un individuo financia una cuenta de juego, permitiendo que otro jugador la opere a cambio de un porcentaje de los beneficios generados. Este sistema plantea preguntas complejas sobre la relación entre las partes, si se trata o no de un vínculo laborativo, los derechos de los jugadores y la responsabilidad de las plataformas que facilitan estas interacciones.

Vale resaltar que las relaciones de mecenazgo surgen como consecuencia de la imposibilidad económica del jugador de autofinanciar su entrada autónoma al ecosistema de juego. A título ejemplificativo, uno de los juegos pioneros – *Axie Infinity*- requiere conformar un equipo mínimo de tres *Axies* (personajes estilo *Pokemon* que el jugador utilizará para batallar en el ecosistema, que son NFT's que se adquieren en la red Ethereum) y cuyo precio total ronda aproximadamente los 150 dólares o más, dependiendo de su rareza, características y demanda del mercado. Es aquí donde entran a tallar las becas o mecenazgos (programas de *scholarships*) en los que aquellos jugadores que no cuenten con el capital necesario para participar de modo autónomo acceden al juego a través del auxilio económico de un socio capitalista, que facilita una cuenta de juego a cambio de compartir las ganancias obtenidas.

Este esquema de modelo emergente podría conllevar desafíos para el derecho laboral clásico, en especial en países emergentes, donde el *play to earn* se ha convertido en una alternativa real de sustento económico, dado que, dependiendo del ecosistema de juego, los jugadores obtienen en estas plataformas ingresos competitivos si se los compara con los salarios mínimos de las economías formales en dichos países, lo que resalta la necesidad de un marco legal actualizado y adecuado.

4. TEORIZANDO SOBRE LA NATURALEZA DE LA RELACIÓN

Uno de los aspectos más intrigantes del modelo P2E es la naturaleza de la relación entre mecenas y jugadores. El mecenas proporciona una cuenta o personajes en el juego, y el jugador dedica tiempo y esfuerzo para generar

beneficios. En muchos casos, esta relación puede parecer un empleo tradicional, pero a nivel legal, la situación es mucho más ambigua.

En países como Filipinas, Venezuela y Argentina, donde en los últimos años la economía ha sido gravemente azotada por crisis económicas de etiología multifactorial – incluida la situación pandémica COVID-19- el modelo P2E fue ganado popularidad. En Filipinas, por ejemplo, algunos jugadores de juegos como *Axie Infinity*, con la dedicación horas pertinente, reportaban en 2021 ingresos mensuales entre 200 y 500 dólares, los que -comparado con los salarios mínimos que oscilaban durante la pandemia entre los 170 y 260 dólares mensuales, encontraban en el P2E una forma de sustento superior a lo ofrecido por la economía formal. Sin embargo, la contracara es que estos ingresos, al no estar regulados ni la relación formalmente definida o tutelada dentro del marco de las normas laborales, deja a los jugadores – por lo general personas jóvenes, nativos digitales, que en muchos casos ni siquiera se autoperciben como trabajadores dependientes, sino como *gamers*- en una situación precaria sin las protecciones habituales de un empleo formal.

En cuanto a la regulación de distribución de beneficios en los sistemas *play to earn*, la relación mecenas-jugador se rige a través de diversos mecanismos. Si bien en sus inicios se plasmaban a través de acuerdos informales donde la distribución de ganancias se efectivizaba de manera arbitraria, con mecenas exigiendo porcentajes elevados de los beneficios obtenidos, y *gamers* aceptando condiciones desfavorables (en Venezuela, por ejemplo, el jugador promedio quedándose con un 30% o 40% de los beneficios generados) a causa de situaciones personales económicas difíciles y una economía nacional detonada. Algo similar ocurre en India, donde el salario mínimo varía significativamente por región.

Por su parte, en Brasil, donde el salario mínimo es de aproximadamente 300 dólares mensuales, algunos jugadores han encontrado en los juegos P2E una forma de complementar ingresos formales (la finalidad de entretenimiento pasa a segundo plano), aunque también sujetos a acuerdos privados sin demasiada chance de negociar mejores condiciones (Nagamatsu, 2021). Ello motivó en el espacio virtual, en su oportunidad, interrogantes sobre la equidad y la necesidad de regulaciones que garanticen un reparto justo de las ganancias, y como

reemplazar o complementar esos acuerdos privados signados por la diferencia de poder negocial.

5. GREMIOS DE CRIPTOGAMERS Y CONTRATOS INTELIGENTES.

Como se expresó anteriormente, aunque mayormente los jugadores de países emergentes suelen obtener ingresos que superan los salarios mínimos de la economía formal de su lugar de residencia, la falta de regulación en los ecosistemas P2E signa su realidad cotidiana en un marco de desprotección, máxime si consideramos que – en dichos contextos- el hecho de jugar no es una mera actividad adolescente y exclusivamente lúdica, sino una fuente de subsistencia (en ocasiones, la principal) para una parte de la población económicamente activa de países en desarrollo.

Un mecanismo para dar seguridad cierta a los pactos sobre porcentajes y su cumplimiento viene de la mano del rol de los contratos inteligentes (basados en *blockchain*) en las relaciones pseudolaborales en el modelo *play to earn*, que han sido propuestos como una herramienta para formalizar las relaciones en el modelo P2E, que permiten garantizar que los beneficios se distribuyan automáticamente según los acuerdos establecidos, eliminando los riesgos de incumplimiento por parte del mecenas.

Sin embargo, en este punto es dable destacar que, si bien los contratos inteligentes automatizan el cumplimiento de los acuerdos, no tienen por función garantizar condiciones justas de desempeño ni ofrecen seguridad social o protección frente a rescisiones arbitrarias. Además, si surge una disputa fuera del ámbito del código del contrato, las vías legales tradicionales no están todavía preparadas para abordar estos nuevos modelos, sea que se los califique eventualmente – o no- como laborales.

Ello en razón de diferentes motivos, como ser la falta de especialización de quienes deban resolver las posibles conflictividades ante la novedad del fenómeno, la naturaleza de los negocios jurídicos internacionales, donde el mecenas está geográficamente ubicado – por lo general- en países

desarrollados, de determinación de la legislación aplicable y la jurisdicción, eventuales traslocaciones (muchos jugadores son nómades digitales), etc.

Otro punto crucial es el de la responsabilidad de las plataformas P2E en la regulación de estas relaciones. En la actualidad, las plataformas suelen adoptar una postura pasiva, limitándose a proporcionar el entorno en el que se desarrollan los acuerdos entre jugadores y mecenas, sin asumir responsabilidad sobre las condiciones contractuales. Este estado de situación lleva al incipiente debate en cuanto a que si las plataformas deberían o les correspondería intervenir para garantizar que los jugadores patrocinados reciban un trato justo, tal como ocurre en algunos sectores de la economía formal, donde las empresas están obligadas a garantizar condiciones de trabajo equitativas para sus empleados y contratistas.

En este caldero de situaciones novedosas, han comenzado a surgir en los últimos años gremios de criptojugadores (*crypto gaming guilds*, *play to earn guilds* o simplemente *gaming guilds*); comunidades que conectan mecenas y jugadores, dedicados a la inversión, gestión y participación en videojuegos basados en criptomonedas y tecnología *blockchain* y que organizan a los jugadores de este tipo de actividad, facilitando la conexión entre las partes del contrato a los fines de financiamiento, becas, recursos (NFT's, personajes, mejoras, etc.), pero también gestión de activos sin intervención de mecenas (el gremio pone a disposición de los afiliados determinados activos para poder jugar, y a cambio el gremio obtiene una parte de las ganancias o recompensas). Funcionan, entonces, como un modelo de negocios, de modo similar a una organización de inversión, donde se distribuyen recursos entre sus miembros a cambio de un retorno.

6. CONCLUSIÓN

El modelo "play to earn" y el fenómeno del mecenazgo han generado una transformación profunda en el mundo del trabajo, especialmente en economías emergentes, donde muchas personas encuentran en estos juegos una

alternativa a los bajos salarios de la economía formal. Sin embargo, la actual falta de regulación y protección en este nuevo ecosistema plantea riesgos significativos para los jugadores, quienes a menudo se encuentran en una situación de vulnerabilidad frente a los mecenas y las plataformas.

El derecho en general, y el derecho laboral - al menos tal como clásicamente lo conocemos- no está preparado para abordar estos nuevos modelos, sea que se los califique como comerciales, laborales o de otra índole, y es evidente que los conceptos tradicionales resultan obsoletos frente a esta nueva realidad, donde se monetiza la puesta disposición de la fuerza de trabajo o lúdica mediante comisiones por transacciones, venta de NFT's y *tokens*, modelos de suscripción y acceso premium, economía interna del juego, y publicidad y patrocinadores. A medida que el P2E continúa expandiéndose, es crucial que las legislaciones adapten el marco regulatorio para garantizar que los derechos de los jugadores sean protegidos, y que las relaciones contractuales en el ecosistema digital sean equitativas y justas. La evolución del trabajo ha llegado.

BIBLIOGRAFÍA

AHUAD, Ernesto J., *“Netstrike, huelga virtual, hacktivismo y otras medidas de acción directa”* (Revista Laboral N° 43, SADL, 2009).

AHUAD, Ernesto J. – DE UGARTE, Osvaldo J, *“La remuneración en criptomonedas en la legislación argentina”*, (RDLSS 2021-15, LA LEY, 2021).

GRISOLIA, Julio Armando-AHUAD, Ernesto J., *“Ley de Contrato de Trabajo Comentada”* (Editorial Estudio, 2023).

NAGAMATSU, Fabiano, *“Fonte alternativa de renda ou combinacao de trabalho precário com day trade? Especialistas brasileiros debatem games play to earn”*. Disponible en <https://br.cointelegraph.com>

OJEDA AVILÉS, Antonio, *“Derechos Fundamentales, competencia, competitividad y nuevas reglas para el trabajo desde una perspectiva del derecho comparado”* (Conferencia de la Asociación Italiana de Abogados Laborales (AGI). G. Giappichelli Editore, Turín, 2013; págs. 9-41). Disponible en www.ieri.es

