



VENPAÍS
ISSN:-....
Nº 1- 2023



Revista **cero**

Construcción de Experiencias, Retos y Oportunidades



VENPAÍS
ISSN:-....
Nº 1- 2023



Revista cero

Construcción de Experiencias, Retos y Oportunidades

Revista Cero
nº1, 2023

Venpaís, Centro de Ideas
Caracas, Venezuela

Hecho el depósito de Ley

Depósito Legal: MI2023000261

ISSN:

Formato: 15,5 x 21,5 cm

Maquetación, diagramación y diseño de portada:

Quimera Editorial C.A / quimeraeditorial7@gmail.com

Todos los artículos de esta revista fueron evaluados mediante arbitraje doble ciego.

Reservados todos los derechos

Ni la totalidad ni parte de esta publicación pueden reproducirse, registrarse o transmitirse, por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético o electroóptico, por fotocopia, grabación o cualquier otro, sin permiso por escrito del editor.

Venpaís, Centro de Ideas



Board

Tadeo Arrieche Franco
Homero Gutiérrez F
Luis Petit Guerra

Líder de proyectos

Sita Angeli de Abreu Sousa

Líder de Investigaciones

Rommer A. Ytriago F.

Somos un centro de ideas organizado de manera independiente e interdisciplinaria que realiza investigaciones en materia de democracia, economía y relaciones internacionales con el fin de incorporar temas en la agenda pública.

Con la investigación otorgamos a los jóvenes una herramienta de inserción y desarrollo laboral, así como de incidencia en espacios de debate.

Investigamos, analizamos, formamos, proponemos y comunicamos.

Revista Cero

Coordinador

Rommer Ytriago

Consejo Editorial

María Dib Aguerrevere

Luis Fernando Castillo Herrera

Eugenio Hernández Bretón

Comité de Árbitros de la Edición

William Olivero

Olivia Margarita Rizo Morales

Federico José Jagenberg Suels

Reinaldo Guilarte Lamuño

Autores del número

Carol Jiménez López

David Arturo Acosta Vargas

Sita Angeli de Abreu Sousa

Contenido Revistacero | n° 1 2023

Venpaís, Centro de Ideas

Editorial

Rommer A. Ytriago F. 9

El arbitraje de inversión: una forma de revitalizar la economía venezolana

Carol Jiménez López 15

Blockchain, nuevos negocios y propiedad intelectual

David Acosta Vargas 43

Retos de los mercados laborales del futuro para el desarrollo económico de América Latina

Sita de Abreu Sousa 65

Revista cero

Editorial



Rommer A. Ytriago F.
Coordinador

Crear espacios para el discernimiento de la realidad que abraza a la humanidad, es, de las obras que lleva a la realización plena de la libertad, garantía de una efectiva actividad en la que la conciencia humana avanza a superiores estados conforme a la construcción de experiencias, retos y oportunidades para el futuro (CERO), siglas de las que esta revista toma su nombre.

No es casualidad que Venpais haya puesto en marcha una publicación de rigor científico, configurada bajo estándares de calidad que dotan a este esfuerzo de excepcionalidad, en la cual su valor más trascendente está en ser recurso donde jóvenes participan, alimentan sus páginas, ofrecen su mirada al mundo en el que están insertos y describen a su vez, su tiempo, con los temas de los que son autores.

Los artículos de esta primera edición están anclados en el eje temático de Transformación económica, con el que se desea servir de insumo especializado y abierto que proporcione a consultores, políticos, investigadores, organizaciones no gubernamentales y público en general, un contenido crítico, analítico y reflexivo, pues, es vector que dinamiza a la democracia, la economía y las relaciones internacionales.

Ha sido de esa forma en la que tres obras han concursado bajo los alcances de la convocatoria realizada, pasando las competencias de objetivos, normas metodológicas, aceptación y arbitraje de un selecto

Comité Editorial, tal es el caso de: “El arbitraje de inversión: una forma de revitalizar la economía venezolana” de Carol Jiménez, “Blockchain, nuevos negocios y propiedad intelectual” de David Acosta y “Retos de los mercados laborales del futuro para el desarrollo económico de América Latina” de Sita De Abreu.

Los autores logran presentar de forma detallada cada tema, orientados en el hecho de brindar -de modo prospectivo- insumos que permiten avanzar en la dirección que la globalización, la interdependencia y los avances tecnológicos ofrecen a los centros desarrollados, sí se quiere, inciden ilustrando con algunos posibles pasos para reanimar a Venezuela en una agenda multinivel.

El primero de los mencionados, hace un extenso recorrido en los tratados bilaterales que el país (Venezuela) ha suscrito -en su mayoría a finales del siglo pasado-, cuyo estatus se mantiene vigente y que resguardan los intereses no solo del Estado sino de los inversores, una relación de cuidado, pero también de interés vital, pues se trata de un momento propicio para equilibrar los desfueros que pueden tener lugar en el proceso posterior a los acuerdos alcanzados.

Llama la atención que reflexiona sobre la conducta de los Estados, pues deben mantenerse fuera de situaciones que menoscaben las inversiones, que se les impida ejecutar expropiaciones en detrimento de los inversionistas -que en su mayoría son extranjeros-, así como al hecho de que existan frenos a la hora de que sus gobiernos formulen políticas excesivas.

Carol describe las especificidades técnicas de cada uno de los 24 casos seleccionados y argumenta de manera precisa el mecanismo arbitral como herramienta de resolución de conflictos, una cuestión que en estos tiempos convulsos sea para los procesos de integración, relaciones bilaterales como para la proyección de los Estados, una garantía que se le endosa al desarrollo económico, seguridad a la inversión e inversor y compromiso que ata a las partes a llegar a feliz término.

Este es un artículo que estimula a pensar en el futuro inmediato del país, dado el interés general de salir adelante, mejorar sus condiciones, su estatus, peso e influencia, pero muy en específico, ahora que parecen

estar abiertas las puertas a la inversión extranjera auspiciada fuertemente por la era nueva de las relaciones entre Colombia y Venezuela.

Así las expectativas que se tienen son altas, en primer lugar, porque se trata de una doble construcción, el que se pueda avanzar en retomar los compromisos adquiridos en el plano internacional sin menoscabo a los acuerdos -vigentes-, y a dejar sin efecto la decisión que desde el año 2012 condujo a notificar el retiro de la presencia venezolana de la convención del CIADI, y con ello de todo el edificio institucional que responde al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones.

En segunda instancia porque el Estado venezolano es acreedor de ocupar el segundo lugar como país en la región con más reclamaciones por la expropiación directa e indirecta, y por comportamientos que perjudican al arbitraje de inversión para la economía nacional, alejándose por cuestiones políticas, hilvanando argumentos de un supuesto desmedro a la soberanía y su efectivo resguardo. Esto último no es precisamente el fondo del asunto, pero permite hacer evaluación real al hecho de la solución de diferencias.

El segundo artículo, de David Acosta, ofrece a esta primera edición el abordaje del paradigma actual y sus efectos originados por la interrelación entre la Blockchain y los nuevos negocios sobre la propiedad intelectual. El tema es novedoso, y por ello son muchas las conjeturas que pueden darse de estos procesos que la tecnología ha traído para enlazarse a otros sectores de las relaciones humanas.

Esta versatilidad induce a pensar en los cambios de épocas más importantes, si en algún momento la imprenta o la máquina de vapor representó el comienzo de una gran revolución industrial y con ello nuevas formas de relacionarse el mundo, así mismo está sucediendo con la Blockchain, hecho que recae en lo político, económico y social.

Cobra fuerza en la conciencia colectiva que, así como el primer artículo, sea tomado en cuenta como motivos, o necesarios asuntos de importancia nacional, sobre los que se desea que el gobierno logre formular propuestas encaminadas a trabajar por aquellas cuestiones que faculden al país, que el parlamento las discuta y que en comunión

con grupos, gremios, empresarios, todo conlleva a la aplicación de mejores políticas que liberen al país de esquemas arcaicos nada útiles para el momento actual del siglo XXI.

Acosta explica con sutileza las características de cómo se transfiere valor e información a un proceso digital cuya composición no da espacio a replica, que supone ser una especie de “huella dactilar”, que construye todo un sistema financiero mundial seguro, y que da soporte al mundo de las criptomonedas y los criptoactivos.

A saber, Venezuela ha sido uno de los países pioneros en el avance del Blockchain en la región, de la producción de criptomonedas, hay cada vez más jóvenes interesados y relacionados con otras áreas comunes como lo son los NTF o “Tokens no fungibles”, así como también diferencian valor, sentido y utilidad de una unidad basada en la criptografía.

Esa invención -la Blockchain- trasciende barreras, se transporta a obras literarias, artísticas, símbolos, nombres e imágenes que son utilizados en el comercio, son muchos los ámbitos a los que está llegando, las legislaciones se están adecuando, los regímenes de protección hacen sus estudios entre ventajas y desventajas y el resultado es que la propiedad intelectual acaba formulando nuevos alcances.

Si en décadas pasadas los derechos de propiedad intelectual formaban parte de los debates más acalorados en las relaciones entre Estados y frente a otros actores, hoy día el comercio da fuerza a la competitividad, un desarrollo proyectado entre las más grandes invenciones e innovaciones, la búsqueda por generar puestos de empleos, estadísticas y mediciones para que los sistemas basados en conocimiento actúen promoviendo las mejoras en términos de capital humano y desarrollo económico.

A ello nos invita el autor, expresando que el futuro es ahora.

El último artículo, de Sita De Abreu, es un llamado de atención para la región, presenta un escenario realista en cuanto a los cambios demográficos que se están desarrollando y la excesiva automatización de procesos que inciden directamente en los mercados laborales. A la

par, la falta de capacitación técnica y operativa, en particular, el estímulo al capital humano, es de los grandes problemas que asechan cuando de envejecimiento se trata.

Se espera que el futuro abrace a las sociedades de cualquier país con mayores signos de bienestar, que la protección social sea de calidad (entendiendo a esto como el concierto de factores y elementos que den soporte a una vida más amigable y segura) para cuando el umbral de la juventud sea cruzado, pero lejos de ello, se presentan retos, desafíos de un porvenir al que hay que saber comprender y sobre el que hay que saber transitar.

Sita es enfática alertando que el estancamiento afecta al desempeño económico, y esto trae como consecuencia su repercusión en áreas de la vida nacional como salud y educación, pero la situación no solo se queda allí, sino que esa sinergia producto de una estable actividad económica impulsada por el capital humano, donde se juntan capacidades, habilidades, talentos y experiencias, recibe un freno como si la libertad fuese arrebatada a quien ve en la fuerza creadora del trabajo, la finalidad del hombre.

Los mercados laborales no son ajenos a este contexto, a menudo este ambiente se torna oscuro, la vida de las naciones se demarca precisamente porque los centros más desarrollados avanzan cabalgando sobre la tecnología, entendiéndola como un factor a su servicio y en el que pueden ubicarse por nichos específicos sus profesionales, cuestión que en América Latina y el Caribe pasa todo lo contrario, pero es el trabajo el único medio para la subsistencia.

En ese estado de cosas los sistemas políticos se resienten porque la ciudadanía puede llegar a cuestionar el papel que fungen para que la desigualdad y el desarrollo no sean de las cuestiones que irriten la percepción humana, en particular sobre el caso de la democracia, que frente a otros modelos se aspira de ella alcanzar el pleno empleo, productivo, digno, de remuneración justa sobre la base de un sistema de protección social y derechos laborales como expresa la autora.

Significativamente, los datos contenidos en su artículo proyectan un trabajo arduo de cara a 2030 o 2050, los estragos de la Pandemia del

Covid-19, las condiciones políticas de la región y las estimaciones en cuanto a desempleo y participación laboral, son un asunto serio a la hora de perfilar fuentes de ingreso, que no conduzcan a la informalidad del proceso laboral que no escatima en aludir edad o género.

Finalmente, la autora induce a replantear los esquemas actuales sobre los que se erige el “modus vivendi” de una región de la cual brota deseos de cambios profundos y sustanciales.

Así arranca CERO, revista a la que se invita a seguir y colaborar para que ella en el transcurso del tiempo sea espacio, no solo autónomo, sino para que aliente al debate de ideas, el encuentro frutífero del conocimiento y la potenciación de criterios con voluntad transformadora en la regeneración institucional y democrática de la sociedad, la transformación económica y las relaciones internacionales.


El arbitraje de inversión: una forma de revitalizar la economía venezolana



Carol Jiménez López

Abogada, Universidad Central de Venezuela

✉ cjmnz.14@gmail.com

 ORCID: 0009-0001-0115-5480

Resumen: El siguiente trabajo verifica la importancia del arbitraje de inversión como método de resolución de conflictos entre Estados receptores e inversionistas contratantes para transitar una recuperación de la economía venezolana. Este arbitraje de inversión se aprecia en la cantidad de Tratados Bilaterales de Inversión suscritos por Venezuela con múltiples países desde la década de los años noventa del siglo pasado y que actualmente se encuentran vigentes. También se analiza el foro escogido dentro de las cláusulas de mecanismo de solución de controversias que contienen dichos Tratados, como factor determinante en la protección que ofrece cada Estado receptor y la protección que busca cada inversionista.

Palabras clave: Arbitraje de inversión, tratados bilaterales, Venezuela.

Abstract: The following work verifies the importance of investment arbitration as a method of conflict resolution between receiving States and contracting investors for the transit of a recovery of the Venezuelan economy. This investment arbitration can be seen in the number of Bilateral Investment Treaties signed by Venezuela with multiple

countries since the 1990s and which are currently in force. The forum chosen within the dispute settlement mechanism clauses contained in said Treaties is also analyzed as a determining factor in the protection offered by each receiving State and the protection sought by each investor.

Keywords: Investment arbitration, bilateral treaties, Venezuela.

Temario: 1.- Introducción. 2.- Tratados Bilaterales de Inversiones suscritos por Venezuela. 3.- Comparación de los mecanismos de resolución de controversias. 4.- El arbitraje en las inversiones internacionales. 5.- Importancia del arbitraje de inversión para la economía venezolana. 6.- Conclusiones. 7.- Bibliografía.

1.- Introducción

La creciente globalización y en general el rápido aumento de las transacciones comerciales entre países, han incorporado como necesidad que el Estado se incluya en esa dinámica, demandando nuevas formas legales que regulen esas relaciones internacionales (Ascanio, 2018), especialmente las relaciones con personas naturales o jurídicas de otros Estados.

Así es como surge la conveniencia para ambas partes —Estados desarrollados o exportadores de capital y Estados en desarrollo o receptores de capital— de suscribir tratados internacionales que les permitan atraer a inversionistas extranjeros y en los cuales puedan ofrecerles protección jurídico-económica con el objeto de minimizar los riesgos que asumen (Loroño, 2012).

En ese sentido, los Estados han celebrado acuerdos para regular sus relaciones e inversiones dentro de otros Estados. Las inversiones extranjeras se protegen a los fines de evitar un trato menos favorable; asegurar que las expropiaciones o actos del Estado que atenten contra la inversión, se hagan bajo ciertos parámetros; o, en su defecto, asegurar

una indemnización en moneda libremente convertible, más intereses por daños; y, por último, para disminuir el riesgo de que la inversión sea vea afectada por políticas de Estado.

Los acuerdos o tratados bilaterales de inversión (TBIs) suscritos por los Estados son convenios internacionales, en los que se refleja la manifestación de la voluntad de las partes. A través de ellos se permiten hacer ciertas concesiones, entre ellas: los estados contratantes en lugar de que la jurisdicción ordinaria de sus países sea la que resuelva las controversias con los inversionistas del otro estado, conceden someterse a otro tribunal que no forma parte de su sistema de justicia.

Aun cuando los TBIs que han celebrado los Estados de Latinoamérica tienen estructuras y redacción parecidas, los inversionistas deben analizarlos porque no siempre son iguales, los tribunales arbitrales han llegado a conclusiones distintas sobre el significado y/o alcance de disposiciones de tratados que eran similares y la jurisprudencia está dividida en muchos temas (Barnola Díaz, abril de 2022).

Más allá del alcance de las disposiciones contenidas en los TBIs, es necesario analizar el verdadero alcance de tener disponibles tratados de protección a las inversiones extranjeras, visto que Venezuela podría enmarcarse en un gran proceso transicional en su economía si se cuenta con interesados en invertir en el país.

En el presente trabajo se comparan las cláusulas del foro escogido en cada uno de los Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de Inversiones Extranjeras suscritos por Venezuela para dirimir las controversias que surjan entre ésta como estado contratante y los inversionistas de otro estado, y lo que ello puede significar. Asimismo, se ha revisado la importancia para la transición económica venezolana de los principales foros escogidos.

2.- Tratados Bilaterales de Inversiones suscritos por Venezuela

Los TBIs son convenios mediante los cuales dos Estados soberanos establecen mecanismos de derecho internacional para la protección de las inversiones extranjeras. Por cuanto ambas partes se benefician de las inversiones extranjeras, resulta lógico que también ambas tomen en cuenta el riesgo que esto puede suponer. Ante estos riesgos, el inversionista extranjero requiere y merece protección, que consiste, especialmente, en la seguridad jurídica que le brindan los mismos (Maekelt).

La mayoría de los TBIs suscritos por Venezuela son de la década de 1990. Es decir, luego de la creación del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones CIADI (CIADI, s.f.) en 1965. A lo largo de esa década, Venezuela comenzó a negociar y a suscribir una serie de tratados internacionales bilaterales tendientes a lograr la protección y promoción de inversiones (Hernández-Bretón, 2004).

A partir de la creación del CIADI, las políticas públicas que usualmente habían sido controladas por el Derecho Público doméstico, ahora quedaban sometidas a los estándares de protección para el inversor definidos en los TBIs (Hernández, Balance y Perspectivas del Arbitraje Internacional de Inversiones, 2016) y en la solución de controversias que allí se estableciera.

También a raíz de ello, se establecieron cláusulas de arbitraje en muchos contratos públicos en 1999 y se decretó la Ley que establece el Régimen de Promoción y Protección de Inversiones (Decreto N° 356, 1999). En ella se incorporó el arbitraje internacional, incluyendo en su artículo 22 no solo el reconocimiento formal de la jurisdicción del CIADI, sino el consentimiento escrito de la República de Venezuela como oferta pública abierta, de someter las controversias sobre inversiones al Centro de Arbitraje CIADI (Brewer-Carías, 2013).

La red de tratados venezolanos vigentes hasta la fecha¹ se extiende a Alemania, Argentina, Suiza, Barbados, Bielorrusia, Canadá, Chile, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, España, Francia, Irán, Lituania, Países Bajos, Paraguay, Perú, Portugal, República Checa, Rusia, Reino Unido, Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suecia, Suiza, Uruguay y Vietnam.

Además, existen tres tratados multilaterales suscritos por Venezuela que contienen disposiciones sobre protección de inversiones, a saber: el Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI-MIGA), el suscrito en el marco del Grupo de los 3 (G-3): México-Colombia-Venezuela y el de la Unión Belgo-luxemburguesa.

De seguidas veremos los mecanismos de resolución de disputas inversor-Estado anfitrión que contiene cada uno de los tratados bilaterales mencionados.

3.- Comparación de los mecanismos de resolución de controversias

1. TBI Alemania - Venezuela:

El TBI suscrito entre estos dos Estados en 1996 (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1998) menciona como mecanismos de resolución de controversias los acuerdos amigables o en su defecto el arbitraje a través del procedimiento del CIADI (Tratado entre la República de Venezuela y la República Federal de Alemania para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones). De esta manera, es claro que los redactores del tratado apostaron primero porque cualquier controversia fuera dirimida entre las partes amigablemente y establecieron seis meses como plazo para alcanzar esos acuerdos, contado desde la fecha en que se haya hecho valer la controversia por cualquiera de las partes. No alcanzados éstos, la puerta del CIADI se

¹ El presente trabajo fue preparado en julio de 2022.

encuentra abierta.

2. TBI Argentina - Venezuela:

El artículo 11 de este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 4.801 Extraordinario, 1994) propone que los conflictos surgidos entre las partes se procurarán resolver por consultas amistosas y para ello se contará con seis meses. Si eso no fuera posible, el inversionista tiene las siguientes opciones: (a) tribunales domésticos del Estado donde se realizó la inversión, o (b) arbitraje internacional, ya sea: (i) ante el CIADI siempre que las Partes se hayan adherido a éste. Mientras ello no se haya cumplido, se encuentra disponible el Mecanismo Complementario del mismo Centro o (ii) ante un tribunal *ad hoc* conforme a las reglas de arbitraje de la Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI).

La decisión asumida por la Parte de cualesquiera de las opciones (a) o (b) será definitiva. Posterior a la notificación de sometimiento a arbitraje internacional se cuenta con tres meses para que las partes lleguen a un acuerdo sobre cuál de los dos procedimientos arbitrales tomar, la controversia será sometida al CIADI o su Mecanismo Complementario —opción (i)—dependiendo de las circunstancias.

La misma norma da la potestad a las partes de acordar cualquier otro medio de resolución para sus controversias.

3. TBI Barbados - Venezuela:

Este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 4.853 Extraordinario, 1995) le da por opciones a sus partes arbitraje CIADI o —al igual que el TBI de Argentina y Venezuela—, “mientras” Venezuela no se haya hecho parte de éste las controversias se resolverán a través del Mecanismo Complementario del CIADI. De no encontrarse este último disponible, queda la posibilidad de que el inversor someta el asunto bajo las reglas de la CNUDMI.

4. TBI Bielorrusia - Venezuela:

El Acuerdo entre la República Bolivariana de Venezuela y el Gobierno de la República de Belarús sobre Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 2008) plantea primeramente el plazo de tres meses para que las partes resuelvan sus disputas mediante acuerdo amistoso. Si ello no fuera posible, las siguientes opciones estarán disponibles: (a) los tribunales domésticos donde se encuentre la inversión; (b) un tribunal *ad hoc* conforme a las reglas de la CNUDMI; o (c) cualquier otro tribunal *ad hoc* previamente aceptado. Finalmente, a falta de acuerdo entre los mecanismos anteriores, el artículo 8 dispone que las partes deberán resolver el conflicto por la vía diplomática.

A diferencia del TBI Argentina - Venezuela, éste permite que, encontrándose la controversia en tribunales domésticos, antes de que se dicte “sentencia definitivamente firme sobre el caso” las partes acuerden acudir a la vía arbitral, desechando por completo la jurisdicción ordinaria.

Cualquier arbitraje que se lleve a cabo bajo este tratado podrá ser celebrado en cualquier país parte de la Convención sobre el Reconocimiento y Ejecución de las Sentencias Arbitrales Extranjeras (Convención de Nueva York).

5. TBI Canadá - Venezuela:

El Acuerdo entre los gobiernos de Canadá y Venezuela para la promoción y la protección de inversiones suscrito en Caracas el 1° de julio de 1996 (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1998) dispone que las partes deberán arreglar amistosamente sus controversias en el plazo de seis meses contados desde la fecha en la cual el inversor ha notificado por escrito su pretensión al Estado de la otra parte Contratante.

Si lo anterior no es posible, el arbitraje internacional queda habilitado para el inversor, ya sea ante el CIADI, su Mecanismo Complementario “cuando” (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario,

1998) cualesquiera de las partes, pero no ambas, sea parte de la Convención CIADI, o en caso de que ninguno de los precedentes esté disponible, ante un árbitro internacional o un tribunal arbitral *ad hoc* regido por las reglas de la CNUDMI.

Véase que este TBI usa en su redacción la palabra “cuando” para referirse al momento en el cual alguna de las partes contratantes no sea parte del Convenio CIADI. Esto se diferencia de la redacción que encontramos en los TBIs con Argentina y Barbados que usan “mientras” Venezuela o alguno de los contratantes no hubiesen ratificado el Convenio CIADI.

La doctrina se encuentra dividida en cuanto a si esta última redacción se encontraba disponible sólo en una etapa “pre-CIADI” o si se puede aplicar una vez alguna de las partes haya denunciado el Convenio.

Por otro lado, el mismo artículo XII del tratado entre Canadá y Venezuela exige como requisitos para acudir a arbitraje que: (i) el inversor haya consentido por escrito en ello; (ii) el inversor haya renunciado a su derecho a iniciar o continuar cualquier otro procedimiento en relación con la medida que pretende que constituye incumplimiento ante los tribunales domésticos de la Parte Contratante de que se trate o en cualquier tipo de procedimiento de arreglo de controversias; (iii) si el asunto se relaciona con impuestos, las Partes no hayan acudido a las autoridades tributarias competentes designadas por cada una, a determinar que la medida en cuestión, según sea el caso, no constituye incumplimiento del acuerdo de inversión o no constituye una expropiación (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1998); (iv) no hayan pasado más de tres años desde la fecha en la cual el inversor tuvo conocimiento por primera vez o hubiera debido tenerlo, del pretendido incumplimiento y de haber sufrido el inversor alguna pérdida o daño.

6. TBI Chile - Venezuela:

Este TBI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1994) establece como mecanismos de resolución de controversias

primero los acuerdos amigables, sin mencionar cuánto tiempo se cuenta para ello. Por segundo menciona que se podrá acudir a los tribunales domésticos del Estado donde se encuentra la inversión o a arbitraje CIADI. Esta decisión de jurisdicción ordinaria o arbitral será definitiva.

El incumplimiento del laudo arbitral autoriza a las partes a perseguir la vía diplomática (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1994).

7. TBI Colombia – Venezuela:

Este TBI suscrito² recientemente por las naciones hermanas (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, 2023) expresa primeramente que las partes deberán resolver sus controversias mediante “consultas o por los canales diplomáticos”. A su vez en caso que el inversionista presente un conflicto con la nación receptora de la inversión, aquél deberá notificar por escrito y de manera detallada de su reclamación. De todas maneras intentarán resolver el asunto dentro del plazo de seis meses a través de negociaciones basados en el principio de buena fe.

En defecto de lo anterior, el inversionista decidirá si someter la controversia a tribunales domésticos del Estado donde se encuentra la inversión o a un tribunal arbitral *ad hoc* regido por las reglas de la CNUDMI. De manera distinta a los demás TBIs se permite a las partes las controversias arbitrales sean administradas por un Centro de Arbitraje integrado por los dos Estados. Esta decisión de jurisdicción ordinaria o arbitral será definitiva (Acuerdo entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Colombia relativo a la Promoción y Protección recíproca de Inversiones, 2023).

8. TBI Costa Rica - Venezuela:

Este TBI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1998)

² Debido a la novedad del TBI, al 27 de febrero de 2023 éste no ha entrado en vigor en los países contratantes.

concorre con los de Alemania, Argentina y Canadá al otorgar primero seis meses para resolver las disputas de forma amistosa. Luego ofrece (i) los tribunales domésticos donde se haya realizado la inversión, o (ii) arbitraje CIADI cuando ambas partes se hayan adherido a tal Convenio. En caso de que alguna de las partes “dejase de ser Estado Contratante del CIADI” (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1998) se resolverá mediante el Mecanismo Complementario del CIADI. Y en el particular de que ambas partes “dejasen de ser Estados Contratantes” el mecanismo será un tribunal *ad hoc* conforme a las reglas de la CNUDMI. Estas redacciones no dejan lugar a dudas respecto de que corresponde a una etapa “post-CIADI”.

Al igual que el anterior TBI descrito, la decisión sobre jurisdicción ordinaria o jurisdicción arbitral será definitiva.

9. TBI Cuba - Venezuela:

Este TBI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1998) ofrece la vía amistosa sin establecer plazo para su agotamiento. Posteriormente, da la potestad al inversor de acudir a tribunales domésticos o a un tribunal arbitral *ad hoc* conforme al reglamento de la CNUDMI. Finalmente, se establece que las partes podrán acordar cualquier otro medio de solución de controversias (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1998).

En este tratado, al igual que el suscrito con Bielorrusia, vemos que el arbitraje ante el CIADI no es una opción disponible.

10. TBI Dinamarca - Venezuela:

La negociación es el primer mecanismo que ordena a las partes este TBI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1996). Transcurridos tres meses sin éxito, se habrá agotado dicha vía. En ese punto el inversor podrá acudir a conciliación o arbitraje ante el CIADI. “Mientras” Venezuela no se haya hecho parte del Convenio CIADI se acudirá al Mecanismo Complementario del mismo Centro. A falta de este último, el inversor podrá someter la disputa ante un tribunal internacional arbitral *ad hoc* bajo el Reglamento de la CNUDMI (Gaceta

Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1996).

11. TBI España - Venezuela:

Este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1997) suscrito en Caracas en noviembre de 1995 establece como medios de solución de controversias primeramente la vía amistosa por plazo de seis meses contados a partir de la notificación que realice una parte a otra. Agotada ésta, el inversor podrá someter el asunto a los tribunales domésticos donde se haya realizado la inversión o arbitraje CIADI. En caso de que alguna de las partes “no se haya adherido al Convenio CIADI”, se recurrirá al Mecanismo Complementario del mismo. A falta de éste o si ambas partes lo acordaran la controversia será resuelta mediante un tribunal arbitral *ad hoc* conforme a las reglas de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1997).

Algunos autores señalan que el TBI de España y Venezuela, que contempla un concepto amplio de inversión y mecanismos para dirimir controversias a través del arbitraje internacional, junto con el Convenio de Doble Imposición (Convenio entre la República Bolivariana de Venezuela y el Reino de España para evitar la doble tributación y prevenir la evasión y el fraude fiscal en materia de impuesto sobre la renta y sobre el patrimonio, 2004), presenta la relación Venezuela-España con una base jurídica ideal para el intercambio económico (Galotti, 2020).

En el caso Manuel García Armas y otros vs. Venezuela, el tribunal arbitral realizó un análisis del tratado en su conjunto, incluyendo el artículo XI, que establece los medios de resolución de controversias mediante una jerarquía que comienza por el arbitraje según la Convención CIADI, en segundo lugar, el Mecanismo Complementario del CIADI y en tercer lugar el arbitraje independiente establecido conforme al reglamento de la CNUDMI, a los fines de interpretar la definición de inversionista contenida en el mismo TBI (Torrealba, 2021).

12. TBI Francia - Venezuela:

Este acuerdo de promoción y protección recíprocas de inversiones extranjeras (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 2004) dispone la vía amistosa por un plazo de seis meses para solucionar las controversias. Vencida esta etapa el inversor podrá decidir definitivamente someter el asunto a la jurisdicción del Estado en el que se haya efectuado la inversión o a arbitraje del CIADI (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 2004).

13. TBI Irán - Venezuela:

Este TBI (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela , 2006) pide a las partes que procuren solucionar sus controversias a través de la vía amistosa dentro del lapso de seis meses contados a partir de la fecha de la notificación que le hiciera una parte a la otra. Seguidamente, cumplida la fase anterior, el inversor podrá llevar la controversia a tribunales ordinarios del Estado receptor de la inversión o a arbitraje en el siguiente orden: (i) tribunal *ad hoc* o independiente bajo las reglas a la CNUDMI; (ii) tribunal de la Cámara de Comercio Internacional (CCI); o, (iii) tribunal ante el CIADI si ambas partes son miembros de la Convención de Washington. Al acudir a la jurisdicción ordinaria precluye la oportunidad del inversor de acudir a arbitraje (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela , 2006).

14. TBI Lituania - Venezuela:

Este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1996) al igual que el anterior, pide a las partes contratantes resolver sus controversias de manera amistosa dentro del plazo de seis meses. De lo contrario, podrá someterse a arbitraje CIADI o a su Mecanismo Complementario. Si ninguna de las dos anteriores estuviere disponible, cualquiera de las partes podrá someter el asunto a un tribunal independiente conforme a las reglas de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1996).

15. TBI Países Bajos - Venezuela:

Este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1993) menciona que las controversias que surjan entre las partes serán resueltas mediante conciliación o arbitraje conforme a la Convención del CIADI. “Mientras” Venezuela no fuera parte del Convenio CIADI las controversias se resolverán “bajo las Reglas que Rigen la Facilidad Adicional para la Administración de Procedimientos por el Secretario del Centro”, es decir, el Mecanismo Complementario del mismo centro (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1993). Así vemos como este TBI —al igual que el de Barbados— no dispone ni los acuerdos amistosos ni la opción de acudir a tribunales ordinarios.

En este punto se presenta un inconveniente luego de la denuncia de Venezuela al Convenio del CIADI, puesto que bajo una interpretación literal de la redacción de la norma, ni siquiera el Mecanismo Complementario estaría disponible para las partes, en virtud de que el supuesto de la norma parece orientarse hacia una fase “pre-CIADI” y no post. Es decir, las partes no cuentan con ningún mecanismo de resolución. Sin embargo, (Tejera P., 2012) apunta a que los conflictos bajo este TBI deberían resolverse bajo el mecanismo complementario.

Ahora bien, otro punto resaltante es que este TBI con Holanda dejó de estar en vigencia el 1° de noviembre de 2008. Sin embargo, el artículo 14 contiene una cláusula de ultraactividad de 15 años la cual vence el año que viene (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1993).

Esto plantea las siguientes interrogantes: vencido dicho periodo, ¿existe un problema en la manifestación de voluntad de las partes de acudir a arbitraje? ¿a dónde deben acudir los inversionistas que tengan una controversia conforme a dicho TBI? ¿es la vía un tribunal independiente?

16. TBI Paraguay - Venezuela:

Este TBI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1997) suscrito en Asunción en 1996, plantea que las disputas entre las partes deberán ser resueltas de forma amistosa en el plazo de seis meses, cumplido

este periodo sin solución el asunto podrá someterse a los tribunales domésticos del Estado donde se realizó la inversión o a arbitraje internacional, ya sea, ante el CIADI o bajo las reglas de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1997). La decisión de un mecanismo u otro será definitiva.

17. TBI Perú - Venezuela:

Este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1997) también otorga un plazo de seis meses contado desde la fecha en que se haya promovido la petición para la resolución de controversias de manera amistosa. Luego de ello, el inversionista podrá decidir definitivamente entre (i) acudir a la jurisdicción ordinaria del lugar donde se haya efectuado la inversión, o (ii) a arbitraje CIADI o a su Mecanismo Complementario. De no estar disponible ninguno de los arbitrajes anteriores la solución se buscará a través de las reglas de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1997).

18. TBI Portugal - Venezuela:

Este acuerdo (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1995) también dispone la solución amistosa por un plazo de seis meses entre las partes. Luego de ello el inversionista podrá decidir entre (i) acudir a la jurisdicción ordinaria del lugar donde se haya efectuado la inversión, o (ii) a arbitraje CIADI en caso de que ambas partes fueran parte de él, o a su Mecanismo Complementario. De no estar disponible ninguno de los arbitrajes anteriores, la solución se buscará a través de las reglas de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1995).

La misma norma ordena a las partes abstenerse de acudir a la vía diplomática hasta tanto no haya concluido el proceso judicial o arbitral, según sea el caso, salvo que alguna de las partes incumpla con lo dispuesto en la decisión judicial o el laudo arbitral.

19. TBI Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte - Venezuela:

Este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1996) otorga el plazo de tres meses para que las partes intenten resolver sus disputas de manera amistosa. Luego de ello, el inversor podrá someter el asunto a arbitraje internacional CIADI y a su Mecanismo Complementario. Si los anteriores no estuvieren disponibles o si las partes así lo acuerdan podrán someterse a la jurisdicción de un tribunal arbitral independiente conforme a las reglas de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1996).

20. TBI República Checa - Venezuela:

Este acuerdo (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1996) ofrece un plazo de seis meses para negociaciones entre las partes y resolver el asunto que se trate. De seguidas indica que, si las partes no acuerdan un procedimiento distinto, el inversionista podrá acudir al CIADI si ambos contratantes forman parte de éste. Si solo uno de los Estados es parte del Convenio CIADI, podrá someterse al Mecanismo Complementario. Si los anteriores no estuvieren disponibles por alguna razón, la controversia será sometida a un tribunal arbitral *ad hoc* de acuerdo al Reglamento de arbitraje de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1996).

Salvo que la oferta de arbitraje CIADI contenida en este TBI haya sido aceptada por un inversionista checo o eslovaco antes que la denuncia venezolana del Convenio CIADI se hiciera efectiva, el CIADI dejó ya de estar disponible como institución para iniciar un arbitraje en contra de Venezuela (Pérez, 2012).

21. TBI Rusia - Venezuela:

Para resolver las disputas que surjan con ocasión a este TBI (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 2009) se ofrece primero un plazo de negociaciones de cinco meses contados a partir de la solicitud por escrito que hiciera cualquiera de las partes a la otra. De lo contrario, las partes deberán ponerse de acuerdo entre alguna

de las siguientes opciones: (i) tribunales domésticos del lugar donde se haya realizado la inversión; (ii) un tribunal arbitral *ad hoc* de acuerdo a las reglas de la CNUDMI; o (iii) Instituto de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Estocolmo. A falta de acuerdo al cabo de tres meses, el inversor será quien decida (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 2009).

22. TBI Suecia - Venezuela:

Este acuerdo (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1997) dispone que las controversias que surjan sobre el cumplimiento de éste se someterán a arbitraje o a conciliación ante el CIADI. Si éste no estuviera disponible, será ante un tribunal *ad hoc* conforme a las reglas de la CNUDMI. Incluso las partes podrán modificar dichas reglas. El arbitraje se debe realizar obligatoriamente en un país firmante de la Convención de Nueva York (Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario, 1997) a los fines de asegurar su cumplimiento y reconocimiento.

23. TBI Suiza - Venezuela:

Este tratado (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1994) plantea que las disputas entre las partes deberán ser resueltas de forma amistosa en el plazo de seis meses, cumplido este periodo sin solución del asunto, el inversor decidirá definitivamente someterlo a (i) tribunales domésticos del Estado donde se haya realizado la inversión; o (ii) a arbitraje internacional (a) del CIADI si ambos Estados contratantes fueren parte del Convenio respectivo o al Mecanismo Complementario “mientras” dicha condición no se cumpla, o, (b) a un tribunal arbitral *ad hoc* conforme a las reglas de la CNUDMI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1994). La normativa también le da la potestad a las partes para que seleccionen cualquier otro mecanismo de solución de disputas.

24. TBI Uruguay - Venezuela:

Este TBI (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1998) dispone que las disputas deberán resolverse de manera amistosa, sin embargo,

no menciona cuánto tiempo cuentan las partes para alcanzar una solución. De seguidas indica que el inversor podrá someter el asunto a tribunales domésticos del Estado en que se haya realizado la inversión o a arbitraje CIADI o a su Mecanismo Complementario. Si los anteriores no estuvieran disponibles la opción será un arbitraje bajo las reglas de la CNUDMI. Una vez sometida la controversia a arbitraje, el inversor no podrá recurrir a la jurisdicción ordinaria, salvo denegación de justicia según el Derecho Internacional. Este tratado también le da la potestad a las partes para que seleccionen de común acuerdo cualquier otro mecanismo de solución de disputas (Gaceta Oficial de la República de Venezuela, 1998).

25. TBI Vietnam - Venezuela:

Por último, este TBI (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 2009) que es uno de los más recientes suscritos en conjunto con el de Rusia, plantea que las partes intentarán llegar a un acuerdo amistoso en el plazo de seis meses. Posterior a ello, en una redacción dispone que de manera definitiva “el inversionista podrá someter la disputa, por consentimiento mutuo” a: (i) tribunales domésticos del estado donde se haya realizado la inversión; (ii) un tribunal arbitral *ad hoc* conforme a las reglas de la CNUDMI, o (iii) cualquier otro tribunal arbitral *ad hoc* que las partes hayan aceptado (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, 2009).

4.- El arbitraje en las inversiones internacionales

De la anterior comparación de cláusulas de solución de controversias es visible la constante presencia de dos aspectos³: el arbitraje y el arbitraje administrado por el CIADI. El arbitraje basado en Tratados como método de solución de disputas entre el Estado y el inversor, hasta la década de los noventa del pasado siglo era un mecanismo poco

³ Elaboración propia. Para mejor visualización de esta comparación, véase el cuadro anexo a este trabajo.

empleado.

A partir de esa década, el panorama cambió. El auge de las políticas globales de liberalización impulsó la celebración de TBIs y otros Acuerdos Internacionales de Inversión (AIIs). En ellos se estableció el arbitraje como método de solución de disputas Estado-inversor, muy especialmente el administrado por CIADI. Tal fue el caso de Latinoamérica, incluyendo Venezuela, país que suscribió en la década de los noventa diversos TBIs, así como la Convención del CIADI el 1° de junio de 1995 (Hernández, 2016).

Durante su primer periodo como presidente de Venezuela, Hugo Chávez nacionalizó diversas industrias, expropió y embargó activos relacionados con el sector de telecomunicaciones e hidrocarburos. En el año 2006, una vez reelecto para un segundo periodo, Chávez nacionalizó la industria del cemento, plantas de acero, así como el sector de combustibles y bancos, entre otros sectores importantes. El presidente Chávez consideraba que América Latina debía ser política y económicamente independiente de poderes extranjeros, por lo que nacionalizó compañías extranjeras, distanció a Venezuela de los Estados Unidos, de compañías petroleras occidentales, del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial.

Como resultado, Venezuela fue uno de los países más frecuentes en los casos de Estado-inversor, respondiendo a menudo a las reclamaciones de expropiación directa e indirecta. Venezuela se convirtió en el segundo país de la región que más recurre al arbitraje del CIADI (después de Argentina) con 21 casos pendientes en 2012. Al año 2021 Venezuela siguió manteniendo su segundo puesto, sin embargo, lo hizo con 17 casos pendientes (Economía Hoy , 2021).

El 24 de enero de 2012 Venezuela presentó su notificación escrita para retirarse del Convenio del CIADI o Acuerdo de Washington, argumentando que el referido Convenio contravenía dos disposiciones de la Constitución de 1999: el artículo 151 (Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, 2009), el cual prohíbe las reclamaciones internacionales con respecto a los contratos de interés público, y el

artículo 301 (Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, 2009), el cual incorpora la doctrina Calvo, según la cual los extranjeros deberán recurrir a los recursos locales para la solución de los litigios y deberán renunciar a la intervención diplomática de su propio gobierno (García-Mora, 1950). Además, Venezuela afirmó que el arbitraje del CIADI estaba sesgado a favor de las empresas multinacionales y violaba la soberanía del país anfitrión.

Luego de presentar la denuncia al Convenio, Chávez propuso la creación de la Alianza Bolivariana de los Pueblos de Nuestra América (ALBA), cuyo objetivo era lograr la unión Latinoamericana y la protección de derechos sociales, aunado a que Venezuela era miembro de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR), organismo que propone la creación de un centro regional de arbitraje alternativo al CIADI.

De acuerdo con Salas, Hoyos y Peña (2021), se puede afirmar que la denuncia de Venezuela fue una estrategia legal para evitar futuras reclamaciones; aunado a que buscaba posicionar a Venezuela como líder regional en materia de regulación de las inversiones extranjeras.

No hay duda de que esta decisión de Venezuela afectó la confianza de los futuros inversionistas en el mercado petrolero venezolano, quienes se verán obligados a considerar alternativas al arbitraje del CIADI para evitar tener que litigar sus disputas en los tribunales venezolanos (Dolzer & Schreuer, 2012).

5.- Importancia del arbitraje de inversión para la economía venezolana

El arbitraje constituye un medio alternativo de resolución de controversias convenido por las partes para que aquéllas sean resueltas a través de la decisión de terceros, también designados de manera convencional (Longo, 2004).

En ese sentido, la principal ventaja del arbitraje de inversión es que ofrece a los inversionistas un foro neutral para resolver sus diferencias con el Estado receptor de su inversión. Otra ventaja es la facilidad de ejecutar las resoluciones de los tribunales arbitrales a nivel global, minimizando la posibilidad de que el Estado receptor desacate las resoluciones en su contra. Estos dos factores ponen a los inversionistas en un plano de igualdad con los Estados receptores de su inversión.

En virtud de lo expuesto, los inversionistas tratan de estructurar sus inversiones bajo el amparo de TBIs que den acceso al arbitraje de inversión como medio para hacer valer sus derechos en caso de que éstos sean violentados por el Estado receptor. Un TBI ideal ofrece al inversionista protecciones sustantivas amplias y acceso al arbitraje sin restricciones (Barnola Díaz, 2022).

En la actualidad, para nadie es un secreto que la economía de Venezuela sigue luchando con pocas o ninguna perspectiva realista de recuperación (Cómite para la abolición de las deudas ilegítimas, 2012). En los años posteriores a la elección de Maduro, la producción de crudo ha pasado de casi 2,5 millones de barriles diarios en 2012 a una media de 550 mil barriles diarios en el primer trimestre de 2021 (Venezuela: All you need to know about teh crisis in nine charts, 2019) (STATISTA, s.f.). Sin una política clara y suficientemente hábil de atracción de inversionistas extranjeros, es evidente que el futuro de la industria petrolera venezolana —es decir la columna vertebral de la economía del país— es bastante sombrío.

Por su parte, el profesor Iain Stewart (2015) citado en *Venezuela: All you need to know about teh crisis in nine charts* indica que el petróleo crudo es un combustible que ha llegado a dominar tanto nuestra vida cotidiana como el mundo moderno. Venezuela tiene miles de millones de reservas probadas de petróleo, la mayoría de ellas consisten en crudo extrapesado, cuya producción requiere grandes recursos financieros y técnicos que el país no tiene actualmente, razón por la cual para la recuperación de la industria petrolera venezolana se hace necesaria la inversión extranjera.

En consecuencia, la utilidad para Venezuela de regresar al mecanismo CIADI estriba en la restauración de la confianza de los inversionistas extranjeros en el mercado petrolero venezolano. El regreso de Venezuela no significa una garantía de progreso absoluto, ni es la única manera de atraer inversionistas al país, no obstante, significaría un paso en la dirección correcta.

Lo sería, en vista de que el Convenio del CIADI brinda el beneficio de un conjunto fijo de reglas y el apoyo de una institución arbitral experimentada, junto con la flexibilidad y autonomía generalmente asociadas con las ventajas del arbitraje (Reinisch & Malintoppi, 2008). De hecho, éste también contribuyó a la creación de un foro justo e imparcial de solución de controversias especialmente diseñado para abordar las controversias entre los Estados y los inversores extranjeros (CIADI, 1965), de allí su predominancia en los TBIs analizados.

6.- Conclusiones

Como se ha visto, la divergencia de sistemas económicos de cada uno de los países que ha suscrito TBIs con Venezuela no representa un impedimento para estandarizar la protección ofrecida a los inversionistas extranjeros. A su vez, la amplia baraja de tratados que tiene vigentes Venezuela es una muestra de que en las últimas décadas el país sostuvo un margen amplio de relaciones internacionales con miras a un crecimiento económico, que en cierta medida alcanzó.

La mayoría de los TBIs comparados presentan una excepción al sistema clásico, dado que en numerosos acuerdos no se condiciona el proceso arbitral internacional al previo agotamiento de los recursos internos en el Estado demandado, como propone la doctrina Calvo (Vilizio, s/f). De tal manera, se encuentran varios TBIs amigables con el inversor, en el sentido en que ofrecen una amplia gama de opciones dentro del arbitraje a través de los cuales pueden someter su controversia.

El análisis de las cláusulas de solución de controversias permite evidenciar que existen requisitos que procuran que los particulares no abusen de las formas jurídicas para acceder al arbitraje (Decisión sobre jurisdicción, 2010). La otra cara de ese mismo principio o argumento, sin embargo, es que los Estados tampoco pueden abusar de las formas jurídicas para evadir el arbitraje (Díaz-Candia, 2020).

De los TBIs vigentes suscritos por Venezuela, se puede observar que el 16,66% no cuenta con el arbitraje CIADI como opción⁴.

A pesar de la denuncia que realizó Venezuela al Convenio CIADI el 24 de enero de 2012, ha habido varios laudos que desde entonces han declarado que el Mecanismo Complementario de dicho Centro se encuentra disponible. Se hace hincapié que la exclusión del Derecho Internacional de las Inversiones de Venezuela al retirarse de Venezuela del CIADI, no resultó de provecho para la economía venezolana.

Es necesario destacar que Venezuela al igual que toda la región latinoamericana, requiere que se elabore un modelo moderno de tratado de inversiones (Hernández, 2021) a los fines no solo de actualizar las protecciones que se ofrecen a los inversionistas extranjeros, sino también para evitar redacciones ambiguas en sus cláusulas de resolución de conflictos.

El arbitraje de inversión fomentaría el desarrollo económico o por lo menos su reactivación y fortalecería las relaciones con los aliados comerciales, tal como parecen estar apuntando incluso las naciones más conservadoras —véase el ejemplo de Ecuador— (Garrigues, 2021). Finalmente, se resalta el hecho que a Venezuela le conviene abrirse a los TBIs, incluyendo su modernización a pesar del costo que implique y la reanimación de relaciones con Estados y organismos multilaterales que actualmente no se sostienen. Por encima del esfuerzo que genera, la revitalización de la economía sería la consecuencia indefectible para Venezuela.

⁴ Elaboración propia. Para mejor visualización, véase el cuadro anexo a este trabajo.

7.- Referencias

- Acuerdo entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de Barbados para la Promoción y Protección de Inversiones. (8 de febrero de 1995). *Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 4.853 Extraordinario*.
- Acuerdo entre el Gobierno de la República de Venezuela y el Gobierno de la República de Argentina para la Promoción y Protección Recíprocas de Inversiones. (1 de noviembre de 1994). *Gaceta Oficial de la República de Venezuela N° 4.801 Extraordinario*.
- Ascanio, U. (septiembre de 2018). Validez y excepciones de la cláusula arbitral en contratos con empresas públicas en el derecho venezolano y comparado. *Revista de la Facultad de Derecho*(72). Obtenido de <https://revistasenlinea.saber.ucab.edu.ve/index.php/rfderecho/article/view/4145>
- Brewer-Carías, Allan R. (2013). *La reciente tendencia hacia la aceptación del arbitraje en la contratación estatal en el derecho venezolano*. Obtenido de <https://allanbrewercarias.com/wp-content/uploads/2013/11/1123-Brewer.-TENDENCIA-HACIA-LA-ACEPTACI%C3%93N-DEL-ARBITRAJE-EN-LA-CONTRATACI%C3%93N-ESTATAL-EN-VENEZUELA-FIDA-2.pdf>
- CIADI. (1965). *Informe de los Directores Ejecutivos sobre la Convención*. Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento.
- CIADI. (s.f.). *Convención sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados*. Base de datos de los Miembros del CIADI: <https://icsid.worldbank.org/es/acerca/estados-miembros/base-de-datos-de-estados-miembros-del-ciadi>
- CNUDMI. Reglamento de Arbitraje. Aprobado por primera vez en 1976. Actualmente existen tres versiones distintas del Reglamento de Arbitraje: i) la versión de 1976; ii) la versión revisada en 2010; y iii) la versión de 2013, que incluye el Reglamento de la CNUDMI

sobre la Transparencia en los Arbitrajes entre Inversionistas y Estados en el Marco de un Tratado y (iv) la versión de 2021 que incorpora el Reglamento de Arbitraje Acelerado de la CNUDMI, https://uncitral.un.org/sites/uncitral.un.org/files/media-documents/uncitral/es/21-07999_ebook_s.pdf.

Cómite para la abolición de las deudas ilegítimas. (28 de enero de 2012). Comunicado del Ministerio del Poder Popular para Relaciones Exteriores de la República Bolivariana de Venezuela: Gobierno Bolivariano denuncia convenio con Ciadi: <http://www.cadtm.org/Gobierno-Bolivariano-denuncia>

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela. (29 de febrero de 2009). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela Extraordinaria*(5.908).

Convenio entre la República Bolivariana de Venezuela y el Reino de España para evitar la doble tributación y prevenir la evasión y el fraude fiscal en materia de impuesto sobre la renta y sobre el patrimonio. (05 de abril de 2004). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*(37.913).

Decreto N° 356. (22 de octubre de 1999). *Gaceta Oficial N° 5.390*. Venezuela.

Díaz-Candia, H. (2020). Otra mirada al principio de buena fe en el arbitraje internacional. *Revista Venezolana de Legislación y Jurisprudencia*(15), 54. Obtenido de <http://rvlj.com.ve/wp-content/uploads/2020/12/RVLJ-15-45-70.pdf>

Dolzer, R., & Schreuer, C. (2012). *Principles of International Investment Law* (2dn ed.). Oxford University Press.

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela . (2 de marzo de 2006). (38.389).

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. (11 de marzo de 2004). (37.896).

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. (24 de marzo

de 2008). (38.894).

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. (2 de junio de 2009). (39.191).

Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela. (4 de mayo de 2009). (39.170).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (6 de agosto de 1993). (35.269).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (1 de noviembre de 1994). (4.801).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (30 de julio de 1996). (36.010).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (17 de julio de 1996). (36.002).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (1 de septiembre de 1997). (36.281).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (29 de septiembre de 1997). (36.301). Venezuela.

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (11 de noviembre de 1997). (36.266).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (28 de enero de 1998). (36.383).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (28 de enero de 1998). (36.383).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela. (18 de agosto de 1998). (36.519).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario. (29 de diciembre de 1994). (4.830).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario. (26 de en-

ero de 1995). (4.846).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario. (23 de julio de 1996). (5.080).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario. (18 de diciembre de 1997). (5.192).

Gaceta Oficial de la República de Venezuela Extraordinario. (20 de enero de 1998). (5.207).

Galotti, A. (20 de julio de 2020). *CIER GLOBAL*. Recuperado el 23 de julio de 2022, de Presente y Futuro de las Inversiones Extranjeras entre España y Venezuela: <https://ciarglobal.com/presente-y-futuro-de-las-inversiones-extranjeras-entre-espana-y-venezuela/>

García-Mora, M. R. (1950). The Calvo Clause in Latin American Constitutions and International Law. *Marquette Law Review*, 205-206.

Garrigues. (27 de julio de 2021). de Novedades sobre arbitraje de inversión en América: uso del ‘discovery’, regreso de Ecuador al Convenio CIADI y éxito de Colombia en las disputas de inversión: https://www.garrigues.com/es_ES/noticia/novedades-arbitraje-inversion-america-uso-discovery-regreso-ecuador-convenio-ciadi-exito

Hernández, José Ignacio (2016). Balance y Perspectivas del Arbitraje Internacional de Inversiones. *Revista Electrónica de Derecho Administrativo Venezolano*(10).

Hernández, José Ignacio (22 de noviembre de 2021). Obtenido de , <https://twitter.com/ignandez/status/1462777959056650241>

Hernández-Bretón, E. (enero-diciembre de 2004). Protección de Inversiones en Venezuela. *Boletín de la Academia de Ciencias Políticas y Sociales* (142). http://aciempol.msinfo.info/bases/biblo/texto/boletin/2004/BolACPS_2004_142_221-237.pdf

- Hoyos, M., Peña, S., Salas, C. (2021) The Sound and Fury of Venezuela's ICSID Denunciation. *Revista del Centro de Investigación y Estudios para la Resolución de Controversias de la Universidad Monteávila (05-2021)*. Caracas, Venezuela.
- Barnola Díaz, José Pedro (2022). *Apuntes sobre los límites de las reorganizaciones corporativas y el arbitraje de inversión desde la perspectiva mexicana*.
- Barnola Díaz, José Pedro (abril de 2022). Principios de planificación de arbitraje de inversión en Latinoamérica. *Revista de Medios Alternativos de Resolución de Controversias (Boletín Especial)*. Obtenido de <https://www.venamcham.org/wp-content/uploads/2022/02/Boletin-Especial-MARC-Ganadores-PRF.doc.pdf>
- Longo, P. (2004). *Arbitraje y Sistema Constitucional de Justicia*. Caracas: Frónesis.
- Loroño, C. L. (2012). Trabajo especial de grado, UCV. *La responsabilidad internacional de los estados por el incumplimiento de los tratados bilaterales de inversión*. Venezuela. http://caelum.ucv.ve/bitstream/10872/3768/1/To26800004930-o-carmen-luisamedina_finalpublicacion.pdf-000.pdf
- Maekelt, T. d. (s.f.). Tratados Bilaterales de Protección de Inversiones. Análisis de las Cláusulas Arbitrales y su Aplicación. *Arbitraje Comercial Interno e Internacional*(Serie Eventos N° 18). Recuperado el julio de 2022
- Mobil Corporation vs. República Bolivariana de Venezuela, ARB/07/27 (CIADI 10 de junio de 2010).
- Pérez, V. J. (2012). *Arbitraje de Inversiones en Venezuela*. Caracas: Jurídica Venezolana.
- Rapier, R. (29 de January de 2019). Charting The Decline Of Venezuela's Oil Industry. *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/>

rrapier/2019/01/29/charting-the-decline-of-venezuelas-oil-industry/?sh=277dfd6c4ecd

Reinisch, A., & Malintoppi, L. (2008). Métodos de resolución de disputas. En P. T. Muchlinski, F. Ortino, & C. Shreuer, *The Oxford Handbook of International Investment Law* (pág. 698). Oxford University Press.

STATISTA. (s.f.). Crude oil production in Venezuela from January 2019 to February 2021 (in 1,000 barrels par day): <https://www.statista.com/statistics/1240421/crude-oil-production-monthly-venezuela/>

Torrealba, J. G. (2021). La definición de ‘inversionista’. La nacionalidad y el treaty shopping. En A. d. Sociales, *Libro homenaje al doctor Pedro Nikken* (Vol. II). Caracas: Jurídica Venezolana.

Tratado entre la República de Venezuela y la República Federal de Alemania para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones. (s.f.).

Venezuela: All you need to know about teh crisis in nine charts. (4 de February de 2019). *BC News*. <https://www.bbc.co.uk/news/world-latin-america-46999668>

Vilizzio, M. B. (s.f.). Solución de controversias en los tratados bilaterales de inversión: mapa de situación en América del Sur. 235. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/277637496_Solucion_de_controversias_en_los_tratados_bilaterales_de_inversion_mapa_de_situacion_en_America_del_Sur

Blockchain, nuevos negocios y propiedad intelectual



David Acosta Vargas

Abogado, Universidad Metropolitana

✉ dacosvar@gmail.com

id ORCID: 0009-0008-7320-0915

Resumen: Puede ser que, de momento, la propiedad intelectual en Venezuela no sea un referente en la región, pero la blockchain y los nuevos negocios derivados de esta plataforma impulsarán a todos los sectores que actúan en este ámbito del derecho en el país. El primer objetivo que debe seguirse es fomentar y extender entre la ciudadanía y las autoridades la importancia económica y tecnológica de promover un sistema de protección que cumpla con los estándares mínimos establecidos en los tratados suscritos. Este artículo define y reseña conceptos asociados a la blockchain y la tecnología derivada, así como las implicaciones que ésta tiene sobre los nuevos negocios y, en específico, sobre aquellas relaciones jurídicas de la propiedad intelectual.

Palabras clave: Propiedad intelectual, blockchain, negocios, tecnología, derecho.

Abstract: Intellectual property in Venezuela may not be a reference in the region at the moment, but the blockchain and the new businesses derived from this platform will boost all the sectors that act in this field of law in the country. The first objective that must be followed is

to promote and extend to citizens and authorities the economic and technological importance of promoting a protection system that meets the minimum standards established in the signed treaties. Consequently, the following article defines, and outlines concepts associated with the blockchain and its derivative technology, as well as the implications that this has on new businesses and, specifically, on those legal relationships inherent to intellectual property.

Keywords: Intellectual property, blockchain, business, technology, law.

Temario: 1.- Introducción. 2.- La blockchain y su importancia. 3.- Los NFT como nuevo negocio y su alcance en Venezuela. 4.- La propiedad intelectual como eje transversal. 4.1 Los derechos de autor y las NFT. 4.2.- Inscripción de derechos de propiedad intelectual en la blockchain. 4.3.- Importancia económica de la propiedad intelectual. 5.- Conclusiones: el futuro es ahora. 6.- Bibliografía.

1.- Introducción

Blockchain, nuevos negocios y propiedad intelectual son tres conceptos que han estado presentes en la mente colectiva de la sociedad venezolana cada vez con más fuerza. Ante el escenario actual político, económico y social, son temas de conversación que no pasan desapercibidos entre ciudadanos de todas las edades, profesiones u oficios.

A pesar de ser tópicos de suficiente notoriedad como para que pocos puedan aludir no saber al menos breves referencias al respecto, ciertamente cuando se realiza la pregunta sobre la definición de estos conceptos en conferencias y reuniones, más de alguno tendrá la dificultad de poder brindar una definición acertada, por lo que la importancia de este artículo radica en poder ser una herramienta que transmita no solo las definiciones sobre estos conceptos, sino su aplicabilidad en el mundo real.

Es por ello que en las distintas secciones del contenido se reflejan aproximaciones de la interrelación, e inclusive simbiosis directa, entre estos tres conceptos resaltándose aspectos como la importancia, alcance jurídico en el escenario internacional, proyecciones y casos de implementaciones de negocios en Venezuela relacionados a estos tres conceptos: blockchain, nuevos negocios y propiedad intelectual.

2.- La blockchain y su importancia

El portal web de la empresa multinacional International Business Machines Corporation (IBM) define a la blockchain como “un libro mayor compartido e inmutable que facilita el proceso de registro de transacciones y de seguimiento de activos en una red de negocios”. A su vez, conceptualizan lo que es un activo y cómo se relaciona con este libro mayor:

Un activo puede ser tangible (una casa, un auto, dinero en efectivo, terrenos) o intangible (propiedad intelectual, patentes, derechos de autor, marcas). Prácticamente cualquier cosa de valor puede ser rastreada y comercializada en una red de blockchain, reduciendo el riesgo y los costos para todos los involucrados. (Gupta, 2020, p. 3).

Estos dos conceptos no sólo han sido definidos por economistas o especialistas del ámbito tecnológico. Diversos Estados, en aras de regular normativamente a la blockchain y permitir o prohibir las interacciones de los internautas con ella, han otorgado también definiciones a estos conceptos. Como ejemplo está el White Paper sobre el Petro¹, el cual define a la blockchain como una tecnología que permite transferir valor e información constituyendo una huella dactilar del proceso digital y considerada como la fuente de validez de las monedas digitales.

¹ De acuerdo con el ‘White paper’, el Petro es la primera moneda digital promovida por un gobierno y respaldada por riqueza real y bienes commensurables. Su valor no está basado en la confianza de los usuarios, sino en la cesta de ‘Commodities’ venezolanos.

Por otro lado, como hecho interesante, el congreso estadounidense a través del *H.R. 3612 – Blockchain Promotion of 2021–*, introdujo una recomendación para que se constituya un grupo de trabajo destinado para otorgarle una definición a la tecnología blockchain y para otros propósitos.

Ahora bien, ¿qué necesidad o problema dio origen a la blockchain? ¿Por qué se materializó en el mundo una tecnología de particularidades tan especiales y únicas como esta? El citado autor revela el contexto que suscitó la idealización de la cadena de bloques en el mundo digital: fue “la necesidad de un eficiente, rentable, confiable y seguro sistema para realizar y registrar transacciones financieras”. (p. 3).

Es por eso que, a raíz de esta necesidad, surgió de entre los nuevos cimientos de esta tecnología una figura totalmente protagonista en la expansión de la blockchain como la entendemos hoy día: el bitcoin, la primera criptomoneda.

Presentada en el 2009, se podría decir que el bitcoin fue el precursor de todo el nuevo sistema financiero descentralizado mundial que se ha venido gestando desde entonces motivando que, incluso, organizaciones centralizadas² hayan creado una propia criptomoneda como es el caso del Petro.

Otro caso similar representó la polémica y notoria adopción en El Salvador del bitcoin como moneda de curso legal, promovida por la Ley Bitcoin con vigencia a partir del 7 de septiembre de 2021, siendo el primer país del mundo en tomar una decisión como ésta. Además de esta ley se han promulgado: (i) El Reglamento de Ley Bitcoin; (ii) Ley Creación Fideicomiso Bitcoin; (iii) Normativa del Banco Central de Reserva para facilitar la implementación de Bitcoin; (iv) Normativa del Banco Central de Reserva en relación con billeteras digitales BITCOIN; (v) Normas Técnicas para facilitar la participación de las entidades financieras en el ecosistema BITCOIN; y, (vi) Lineamientos para la

² Debe recordarse que el objetivo de las tecnologías y dinámicas que se desarrollan en la Blockchain es la descentralización para lograr la erradicación de la intermediación y superar las barreras de los intereses e influencias ejercidas en dichas áreas.

autorización del Funcionamiento de la Plataforma tecnológica de servicios con BITCOIN y dólares.

Sin embargo, el bitcoin o el Petro son tan solo dos criptomonedas en un universo de más de 18.000 tipos.

3.- Los NFT como nuevo negocio y su alcance en Venezuela

Pero las criptomonedas son solo una ínfima parte de todo lo que se podría concebir bajo la blockchain. A finales del año 2017³, el mundo se dio por enterado de un nuevo concepto que resonaba cada vez con más fuerza: los tokens no fungibles o mejor conocidos por sus siglas en inglés como NFT. Así, el grupo especializado en redacción, análisis y comparación de tópicos en el campo de las criptomonedas, Coincodecap (2021), explica que los NFT son tokens únicos en los que cada uno de ellos es diferente en tipo y valor de cualquier otro.

Los tokens, según Mougayar, autor de la obra ‘The business blockchain’, son “una unidad de valor que una organización crea para gobernar su modelo de negocio y dar más poder a sus usuarios para interactuar con sus productos, al tiempo que facilita la distribución y reparto de beneficios entre todos sus accionistas”. (par. 1).

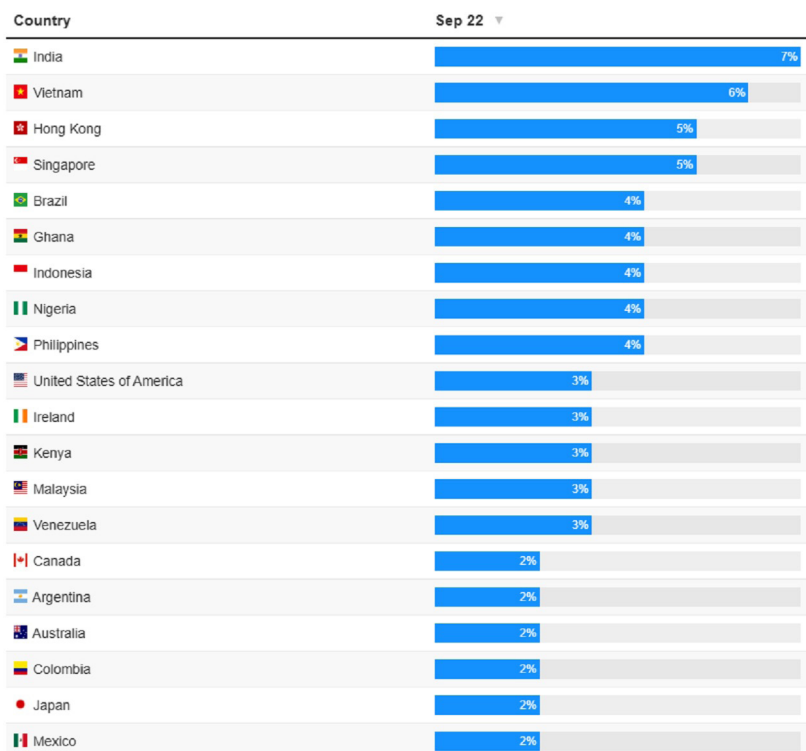
Una definición más técnica se puede encontrar en el portal web BBVA (2021):

Se le llama ‘token’ (en inglés, ficha, como por ejemplo las que se utilizan en las máquinas recreativas o los coches de choque) a una unidad de valor basada en criptografía y emitida por una entidad privada en una blockchain, como bitcoin o Ethereum. Los bitcoins son ‘tokens’, pero los ‘tokens’ no solo son criptomonedas, sino que

³ Un dúo de jóvenes canadienses, a través de un proyecto tecnológico basado en la plataforma Blockchain llamado ‘CryptoPunks’, crearon el primer NFT impulsando posteriormente una ola de más de 10.000 proyectos análogos. (Escobar, 2022, par. 8-9).

pueden tener muchos más usos. (par. 3).

A la fecha se han implementado NFT sobre obras digitales, videojuegos o figuras y componentes de éstos. El campo de aplicación de estos tokens no fungibles apenas está siendo explorado y el mundo se está preparando para ello. En este sentido, Venezuela no se ha quedado atrás y, de acuerdo con un estudio realizado por la firma *Finder.com*, las proyecciones indican que un tercio de la población venezolana sabe y entiende el concepto de los NFT colocándolo como el décimo cuarto país a nivel mundial con una mayor adopción de éstos. (Herrera, 2021, par. 2). A continuación, el gráfico preparado por la encuestadora Finder señala la posición del país caribeño con respecto a la adopción de NFT:



[+ Show 6 more](#)

Source: [Finder's NFT Adoption Index](#) • [Embed](#)



Este escenario introduce así los nuevos negocios⁴ que en Venezuela se están fomentando a raíz de la plataforma blockchain y que se ven impulsados por el bajo sueldo mínimo estipulado de manera oficial⁵. Al respecto, Francis (2021) comenta sobre este dinamismo que se refleja en aquellos países con salarios promedios bajos:

(...) los países con niveles más altos de adopción suelen tener trabajadores con un salario promedio más bajo. La gente está renunciando a sus trabajos porque pueden ganar más dinero intercambiando NFT o jugando juegos NFT para ganar dinero. Además, las NFT pueden servir como nexo para ingresar a la industria de las criptomonedas. Puede ser difícil obtener una cuenta en los exchanges si no tienes una identificación gubernamental. Los juegos NFT, en cambio, no requieren identificación y te permiten ganar dinero. Una vez que hayas ganado algo de dinero en criptomonedas, puedes cambiarlo por cualquier otra cosa que desees, como bitcoin o ethereum. (par. 7).

No sólo hay una relación de las NFT con aquellos venezolanos que tratan, a través de estos nuevos negocios, de sortear su situación financiera. También empresas y reconocidos autores han lanzado al mercado proyectos basados en NFT, como la marca Ron Carúpano

⁴ El autor de este artículo conceptualiza los nuevos negocios como aquellas operaciones, estructuras y dinanismos que se forman dentro del mercado con características novedosas o disruptivas debido a una alta implementación de la tecnología.

⁵ En la Gaceta Oficial No. 6.691 Extraordinario se publicaron los Decretos Nros. 4.653 y 4.654 estableciéndose el salario mínimo mensual nacional en Bs. 130 y el Cestaticket Socialista en Bs. 45, respectivamente.

que preparó una colección de 5 obras⁶, o Väsik⁷, la primera plataforma colaborativa boutique de NFT en Venezuela.

Otro de los ejemplos reside en la propuesta *Crypto Drinks NFT* impulsada por la artista venezolana Paola Katherina Bastidas. La artista compartió su perspectiva al respecto para Cointelegraph⁸ comentando que uno de los motivos de este proyecto responde a la ausencia de crecimiento del criptoarte⁹ en Venezuela.

Las criptomonedas han estado muy vigentes durante los últimos 13 años, desde la salida del bitcoin, y en Venezuela el boom se ha notado más desde el último año especialmente porque se ha observado el creciente número de transacciones, impulsadas un poco por el auge también de los juegos NFT, que tuvo mucho que ver en el pasado año. Entonces viendo esta tendencia,

⁶ Estas 5 obras estarán disponibles para la venta en la plataforma OpenSea, con el objetivo de recaudar fondos que serán donados a la Fundación Thomas Merle @fundaciontmerle, ubicada en la ciudad de Carúpano, Venezuela. (Carúpano, 2022, par. 1). Los artistas de cada una de estas obras son Armando Velutini, Aureliano Parra, Carlos Vallenilla, Gerardo Campos y Dagor.

⁷ Väsik es la primera plataforma Latinoamericana nativa de Web3, con el objetivo de descentralizar a la internet y al sistema financiero mundial. Trabajan tanto con compañías tradicionales como con organizaciones autónomas descentralizadas (DAOs). Entre sus productos y servicios se incluyen: (i) Creación y consultoría Web3; (ii) Desarrollo en blockchain; (iii) Creación de DAOs; (iv) Criptoeducación; (v) Estructuración legal y mercantil; (vi) Desarrollo AR/VR.

⁸ Como se reseña en el portal web, Cointelegraph es el principal recurso de medios digitales independientes que cubre una amplia gama de noticias sobre tecnología blockchain, criptoactivos y tendencias emergentes de tecnología financiera. Cada día nuestro equipo entrega las noticias más precisas y actualizadas tanto del mundo descentralizado como del centralizado”.

⁹ La revista de negocios ADEN define al criptoarte como una rama del arte, pero exclusivamente digital abarcando toda creación que pueda ser considerada como tal. Una de las funciones del criptoarte es impedir la duplicación de las obras bajo un valor único e irrepetible materializándose bajo la tecnología NFT.

y yo que siempre he sido artista, fiel admiradora del arte desde pequeña, vi una oportunidad para empezar a ser cripto artista y vender mi arte en criptomonedas a través plataformas como Opensea y Mintable. (Abad, 2022, par. 3-4).

A la altura de la fama que acogió el concepto de NFT también se encuentra el metaverso, muy intrínsecamente relacionado con éste y la blockchain y, a pesar de no ser un término nuevo, sí que se difundió notablemente cuando Mark Zuckerberg dio un cambio de imagen a Facebook renombrando a la empresa comercialmente como Meta.

¿Qué es entonces un metaverso? La primera empresa española en celebrar una Junta General de Accionistas en este ecosistema, Iberdrola, la define como “un entorno en el que los seres humanos podrían interactuar tanto social como económicamente a través de avatares en el ciberespacio, el cual funciona como un reflejo del mundo real, pero sin las limitaciones físicas de éste”. (Iberdrola, 2022, par. 4).

En Venezuela ya existen proyectos de NFT para crear la posibilidad de comprar tierra en el metaverso. Uno de estos proyectos llamado *‘The Nifty Way Galaxy’* es impulsado por el venezolano Jack Garzón quien propone incursionar en el negocio inmobiliario dentro del metaverso, lo que explica de la siguiente manera: “Estamos buscando terreno para construir el Nifty Club dentro del metaverso de The Sandbox, un espacio exclusivo para reuniones y fiestas de los Nifties (tu nifty será tu carnet de entrada). El mundo cambió, así que nos vemos en el metaverso”. Instagram (como se citó en El Nacional, 2022, par. 2).

Para reflejar lo oneroso que podrían ser estos nuevos negocios, este proyecto de NFT coleccionable venezolano logró recaudar más de un millón de dólares en una preventa privada para Latinoamérica con el objetivo de invertir en el negocio de los bienes raíces en el metaverso. (El Nacional, 2022, par. 3).

4.- La propiedad intelectual como eje transversal

La propiedad intelectual se relaciona con las creaciones de la mente: invenciones, obras literarias y artísticas, así como símbolos, nombres e imágenes utilizados en el comercio. (OMPI, s.f. p.2). Al respecto, el Dr. Kamil Idris, director general de la OMPI, refirió las siguientes palabras respecto a la propiedad intelectual: “Hoy en día se percibe a la propiedad intelectual no sólo como un sistema jurídico de protección de la creatividad intelectual, sino además como una vía para realizar una política de desarrollo estratégico a nivel nacional e internacional”. (1998, p. IX).

Ahora bien, ¿cómo se conjugan todos estos conceptos, realidades, dinámicas y nuevos negocios con la propiedad intelectual? y, ¿por qué la propiedad intelectual jugaría un papel fundamental en el desarrollo económico de los mismos?

La propiedad intelectual es posiblemente, como área del saber, una de las ramas del derecho más cambiantes y dinámicas en el mundo. El régimen de las invenciones es muestra de ello. Lo que antes no se consideraba como una invención susceptible de protección mediante la patente, hoy sí lo es. Actualmente hay álgidos debates doctrinarios sobre si la inteligencia artificial también puede ser autor de una obra del ingenio y por consiguiente gozar de reconocimiento y protección de derechos.

También existen debates sobre qué perspectiva ha de seguir la propiedad intelectual en el futuro: (i) si debe seguir siendo considerada como una herramienta que otorgue exclusividad o, por el contrario, (ii) coadyuve a las partes a un fin común promovido por los mismos principios de reconocimiento y protección. Ejemplos sobre las ventajas y desventajas de tomar una posición u otra no faltan.

Las licencias creativas¹⁰ o ámbitos no tradicionales como la Fórmula

¹⁰ Según el portal web de Creative Commons, estas licencias logran un equilibrio dentro del escenario tradicional de «todos los derechos reservados» que crean las leyes de

1¹¹, parecen inclinarse a tratar a la propiedad intelectual como una herramienta colaborativa, mientras que la industria farmacéutica y el régimen marcario prefieren asegurar una mayor exclusividad. Sin embargo, no hay absolutos, ni siquiera en estos casos comentados anteriormente. A un científico que acaba de inventar algún producto o procedimiento que solucione una necesidad, seguramente de primera mano le encantará publicar lo más pronto posible su invención ante la comunidad científica para ser reconocido por ello y contribuir a que se realicen nuevos procesos de innovación basados en su trabajo.

Esto sin duda alguna rompería con el criterio de novedad y la invención pasaría al estado de la técnica a menos que aluda a la excepción de la publicación inocua. Por otro lado, se ha difundido en la prensa especializada, que portavoces de equipos de F1 han mostrado descontento evidente por la regulación actual sobre el deporte, sugiriendo que las dinámicas de la competencia no permiten tomar decisiones apropiadas para acudir a las figuras tradicionales de protección de la propiedad intelectual.

Todos estos debates en el seno de la comunidad de académicos y juristas son de suma importancia porque definen el camino de diversas estrategias de negocios sobre un tópico en particular. Y no sólo eso, sino que permitirán entender con mayor claridad cuál es el rol de la propiedad intelectual en temas tan novedosos como los desarrollados anteriormente.

4.1 Los derechos de autor y las NFT

Dentro del ámbito del derecho surgen interrogantes como: ¿qué sucede con los derechos de autor sobre el cryptoarte?; ¿el NFT es un

derechos autorales. “Nuestras herramientas les dan a todas, desde creadoras individuales hasta grandes compañías e instituciones, una vía simple y estandarizada para otorgar permisos de derechos autorales a sus obras creativas. La combinación de nuestras herramientas y nuestros usuarios es un procomún digital vasto y creciente, una fuente de contenidos que pueden ser copiados, distribuidos, editados, remezclados, y usados como base para crear, todo dentro de los límites de las leyes de derecho autorar”.

|| Categoría reina del deporte automotor.

certificado, un título de propiedad o es el activo digital en sí mismo?

La abogada María Mena da un acercamiento para dilucidar el panorama al respecto empezando por clarificar la precisión terminológica sobre el token:

El término ‘non-fungible-token’ (NFT), surgido en el entorno crypto, se refiere concretamente a un artículo digital único en su género, que además se conecta con un blockchain (u otra DTL), lo que permite demostrar quién es el propietario de un NFT en cualquier momento y rastrear el historial de propiedad anterior. De esta forma, un NFT es la prueba de titularidad tokenizada de los activos digitales subyacentes o de activos físicos (por ejemplo, obras de arte, propiedades inmobiliarias o mercancías). (2022, par. 4)

He aquí entonces la respuesta a qué es una NFT y su perspectiva dentro del derecho: son la prueba de titularidad de activos. No son el activo digital en sí mismo, sino que contienen una operación criptográfica que genera identificadores únicos e irrepetibles a partir de una información dada.

Las plataformas de NFT afirman mantener el control sobre los activos digitales, por lo que se adquiere el token, pero no la propiedad sobre la obra en sí misma, y menos aún se adquieren derechos de propiedad intelectual sobre ella. (bit2me Academy, s.f, par. 5)

La citada autora finaliza reflejando que la clave entre los activos digitales y los tokens reside en la construcción y el reconocimiento jurídico de este proceso, pues aún quedan dudas como: ¿quién es el propietario de la obra cuando se encuentra en un servidor?; ¿lo es quien controla o figura como propietario del token en el blockchain, o quién ‘legítimamente’ lo adquirió? (Mena, 2022, par. 9)

4.2 Inscripción de derechos de propiedad intelectual en la blockchain

Si bien es cierto que en el ámbito de los derechos de autor operan los principios de no formalidad y protección automática, es decir, la inscripción de la obra solo es una declaración declarativa y no constitutiva, uno de los atractivos del registro ante la oficina que corresponda es obtener la presunción de que los hechos y actos que en la misma consten son ciertos y podrán ser oponibles a terceros.

Desde la concepción y difusión de la idea de la blockchain, en el mundo de la propiedad intelectual ha surgido siempre la interrogante acerca de si es posible considerar la inscripción de los derechos de propiedad intelectual en la blockchain.

La Oficina de Propiedad Intelectual de la Unión Europea (por sus siglas en inglés EUIPO) dejó en evidencia ante el mundo que no sólo es posible, sino que es la primera a nivel mundial en implementar un sistema de registro en blockchain de marcas y diseños.

Al respecto, Hohn-Hein (2021) explicaba que este movimiento novedoso por parte de la EUIPO respondía al ‘Plan de Acción para la PI’¹² para afrontar con apertura y proyección hacia el futuro las nuevas tendencias tecnológicas que permiten mayor versatilidad y seguridad en los procesos de gestión de derechos de propiedad intelectual:

Como resultado, en abril de 2021, la UE lanzó el primer registro europeo de propiedad intelectual en blockchain en colaboración con las oficinas participantes. La

¹² El Plan de Acción IP tiene como objeto fortalecer y desarrollar aún más el actual marco de propiedad intelectual de la Unión Europea en respuesta a los nuevos desafíos tecnológicos y económicos en un mundo en constante desarrollo. En consecuencia, la Comisión de la UE ha identificado cinco áreas de enfoque clave con propuestas de acción específicas: (i) Actualizar el sistema para la protección de PI; (ii) Incentivar el uso y el despliegue de la propiedad intelectual, en particular por parte de las medianas empresas; (iii) Facilitar el acceso y el intercambio de activos intangibles al mismo tiempo que se garantiza un rendimiento justo de la inversión al garantizar una mejor aplicación de la PI.

nueva cadena de bloques (con su primer “bloque de génesis” creado a las 08:10 CET del 17 de abril de 2021) almacena automáticamente datos relacionados con los derechos de PI registrados en varias oficinas de PI de forma descentralizada (p. ej., sin necesidad de un proveedor/servidor de datos central). El uso de blockchain permite un registro histórico inmutable y auditable de los derechos de propiedad intelectual en todo el registro, lo que facilita la presentación de reclamos de prioridad para los usuarios y las solicitudes e intercambios de información entre las oficinas de propiedad intelectual participantes.

Además, las plataformas en línea de la EUIPO, TMView y DesignView (que reúnen más de 62 millones de marcas registradas y 17 millones de diseños) ahora están completamente conectadas a la cadena de bloques y se actualizan en tiempo real. Malta es el primer país que se unió a la red de la cadena de bloques el 1 de julio de 2021 y se espera que muchas oficinas en toda Europa se unan en los próximos meses. (par. 7-8).

El citado autor concluye que este primer registro oficial de marcas y diseños basado en la tecnología blockchain es todo un logro, ya que se alcanza la inmutabilidad y auditabilidad garantizando mayor seguridad jurídica, haciéndose hincapié en la permanencia del carácter declarativo del registro, por lo que las entradas dentro de la misma no reflejan la situación jurídica real en caso de que no se hayan registrado.

4.3 Importancia económica de la propiedad intelectual

La OMPI desde hace varios años ha estado señalando anualmente la gran repercusión de la propiedad intelectual como motor de la economía mundial. Un país con gran actividad en este ámbito del derecho, indica a grandes rasgos que existe un gran desarrollo tecnológico en el mismo y tiene la fortaleza de un mercado dinámico y en constante progreso.

Rodríguez (2022) señala en armonía con lo anterior que “las cifras que arroja la propiedad intelectual en el mundo permiten visualizar el crecimiento de las economías desde la perspectiva de la tecnología; en la actualidad se relaciona a los países que tienen altos niveles de protección de patentes y marcas con niveles elevados de bienestar interno”. (par. 1)

Esta importancia se manifiesta tanto en el sector público como en el privado. Algunos de los beneficios de las relaciones jurídicas en este ámbito del derecho van desde ser un instrumento de medición del nivel tecnológico y económico de un país, hasta la construcción gradual de un mercado con prácticas cada vez más leales.

Algunos argumentos en pro de la defensa de la propiedad intelectual son los siguientes:

- La explotación de los derechos de la propiedad intelectual es una fuente de riqueza para los creadores e innovadores;
- Los derechos de PI constituyen una fortaleza de la competitividad empresarial, ya que al otorgarles exclusividad a sus titulares mejoran su posición en el mercado;
- La propiedad intelectual es fundamental para el desarrollo económico, ya que, al proteger las invenciones e innovaciones, ésta fortalece la plataforma tecnológica de un país abriendo puertas a nuevos mercados y generando empleo;
- La PI como sistema de medición económica: la evaluación del sistema de PI es un indicador para el inversionista extranjero, pues un sistema fuerte en PI invita a invertir en el país;
- Las estadísticas de presentación de solicitudes ofrecen importante información: por una parte, las estadísticas de marca ofrecen al gobierno información sobre las empresas extranjeras que entran en los mercados nacionales y por otra ofrecen a las empresas locales información sobre nuevos competidores. Cuando el comercio crece, tiende a crecer el número de solicitudes de marca;

- Las estadísticas de patentes son un indicador del desarrollo tecnológico de un país y aportan también información relevante sobre aquellas empresas extranjeras que desean participar con nuevas tecnologías en el país.

Como señala Acosta (2021) en su artículo titulado ‘La propiedad intelectual como herramienta de transformación económica’, la importancia de los activos intangibles ha ido creciendo con el tiempo. El autor continúa diciendo que “se compara la situación de proporcionalidad del valor de los activos tangibles e intangibles en las empresas desde finales del siglo XX a principios del siglo XXI. Así, hasta la década de 1980, los activos tangibles representaban el 80% del valor de una empresa; el resto lo componían los activos intangibles, entre ellos la propiedad intelectual. Para el 2010, la proporción cambia recayendo el 80% del valor de una empresa en los activos intangibles”. (par. 13).

5.- Conclusiones - Venezuela: El futuro es ahora

El valor relativo de los activos intangibles combinados con el comercio digital, queda demostrado por el hecho de que Alibaba — el principal minorista del mundo —, no posee ninguna tienda; Uber, — el mayor “negocio de taxis” del mundo —, no posee ningún taxi, y iTunes sólo vende grabaciones musicales en formato digital. (Ogier, 2016, par. 7).

El mundo se encuentra en la cuarta etapa de la revolución industrial¹³ y esto es cada vez más evidente. Los avances tecnológicos en el sistema cibernético han permitido que las personas puedan generar fuentes de ingresos y acudir a las mismas trascendiendo todo tipo de limitaciones

¹³ “Estamos al borde de una revolución tecnológica que modificará fundamentalmente la forma en que vivimos, trabajamos y nos relacionamos. En su escala, alcance y complejidad, la transformación será distinta a cualquier cosa que el género humano haya experimentado antes” (Schwab, 2016). A esta revolución tecnológica, el citado autor le denominó como la cuarta etapa.

como territorio, política y dificultades logísticas.

La ciudadanía en Venezuela ha apostado por los nuevos negocios que se han generado gracias a la plataforma blockchain permitiéndoles generar ingresos adicionales a sus trabajos cotidianos¹⁴, logrando superar muchas barreras de distintas índoles. Sin embargo, debe advertirse que toda inversión o incursión en estos nuevos negocios no está exenta de riesgos, por lo que se invita a los inversores a que siempre tomen las decisiones con fundamento en la opinión de un experto en el tema para minimizar posibles desaciertos.

La implementación de los conocidos contratos inteligentes¹⁵ puede ser una solución a los problemas que pueden enfrentar los venezolanos en transacciones comerciales. Por ejemplo, en materia de propiedad intelectual, las aplicaciones de estos contratos podrían establecer y hacer cumplir acuerdos en materia de PI, tales como licencias, y facilitar la transferencia de pagos en tiempo real a los titulares de los derechos de PI; la “información inteligente” sobre los derechos de PI de un contenido protegido, — como por ejemplo una canción o una imagen—, podría estar codificado en formato digital. (Clark, 2018, par. 15-16).

Por otro lado, la piratería puede ser también combatida gracias a la tecnología blockchain. No es un secreto que en Venezuela la piratería no se ha combatido de forma eficaz. En el mercado venezolano pululan

¹⁴ La adopción de bitcoin en Venezuela es una de las más adelantadas en Latinoamérica y el mundo. (...) el país muestra una mayor aproximación con el principal activo digital y las criptomonedas. Entre los distintos usos que los venezolanos le dan al bitcoin se encuentran: (i) el ahorro (36%) como resguardo de valor ante los niveles de hiperinflación que registra la nación; (ii) pago de bienes y servicios (28%); (iii) Trading de criptomonedas (7%) y, (iv) el porcentaje restante le asigna al bitcoin todos los usos anteriores. (Gómez, 2021, par. 7).

¹⁵ Los contratos inteligentes son simplemente programas almacenados en una cadena de bloques que se ejecutan cuando se cumplen condiciones predeterminadas. Por lo general, se utilizan para automatizar la ejecución de un acuerdo para que todos los participantes puedan estar seguros de inmediato del resultado, sin la participación de ningún intermediario o pérdida de tiempo. También pueden automatizar un flujo de trabajo, activando la siguiente acción cuando se cumplen las condiciones. (IBM, s.f., par. 1)

la falsificación de obras originales y su puesta en venta. Al respecto, la citada autora refleja las bondades de la plataforma blockchain:

La incorporación a los productos de elementos escaneables conectados a la cadena de bloques, como etiquetas, sellos a prueba de manipulaciones o huellas (visibles u ocultas) es una de las aplicaciones más convincentes de la tecnología de registros distribuidos y podría desempeñar un papel importante en la lucha contra las falsificaciones. Si el propietario de una marca informa a las autoridades aduaneras sobre los elementos de seguridad que deben tener los productos auténticos, la ausencia de esos elementos permitirá que los agentes de fronteras comprueben fácilmente si un producto es falso. (Clark, 2018, par. 22).

Puede ser que, de momento, la propiedad intelectual en Venezuela no sea un referente en la región, pero la blockchain y los nuevos negocios derivados de esta plataforma, impulsarán a todos los sectores que actúan en este ámbito del derecho en el país.

El primer objetivo que debe seguirse es fomentar y extender entre la ciudadanía y las autoridades la importancia económica y tecnológica de promover un sistema de protección que cumpla con los estándares mínimos establecidos en los tratados suscritos.

6.- Bibliografía

Abad, J., (2022). Crypto Drinks NFT, una nueva propuesta de arte venezolano. <https://es.cointelegraph.com/news/crypto-drinks-nft-a-new-venezuelan-art-proposal>

Acosta, D., (2021). La propiedad intelectual como herramienta de transformación. <https://www.venpais.org/cero/la-propiedad-intelectual-como-herramienta-de-transformacion/>

- Aden., (2022). Criptoarte: un mercado creciente para el talento digital. <https://www.aden.org/business-magazine/criptoarte-un-mercado-creciente/>
- Bit2me Academy. (s.f). ¿Qué es un hash? <https://academy.bit2me.com/que-es-hash/>
- BBVA. (2021). Qué es un token y para qué sirve. <https://www.bbva.com/es/que-es-un-token-y-para-que-sirve/>
- Batiz, G., (2022). Väsik: la primera plataforma de NFTs en Venezuela. <https://fedecamarasradio.com/vasik-la-primer-plataforma-de-nfts-en-venezuela/>
- Creative Commons, (s.f.). Sobre las licencias. <https://creativecommons.org/licenses/?lang=es>
- Clark, (2018). La tecnología de la cadena de bloques y el Derecho de propiedad intelectual: ¿una pareja perfecta en el criptoespacio?. https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2018/01/article_0005.html
- CoinCodeCap. (2021). ERC-721 Definition | NFT Explained. <https://coincodcap.com/erc-721>
- Díaz, A., (2022). ¿Por qué es fundamental la descentralización en blockchain?. <https://www.computerweekly.com/es/opinion/Por-que-es-fundamental-la-descentralizacion-en-blockchain>
- El Nacional., (2022). Proyecto NFT venezolano comprará tierra en el metaverso. <https://www.elnacional.com/empresas-productos/proyecto-nft-venezolano-comprara-tierra-en-el-metaverso/>
- Escobar, A., (2022). ¿Cuál es el origen de los NFT?. <https://www.gndiario.com/origen-nft#:~:text=del%20Primer%20NFT-,El%20primer%20NFT%20fue%20creado%20en%20el%20a%C3%B1o%202017%20a,impulsaron%20el%20movimiento%20punk%20cibern%C3%A9tico.>

- Gómez, R., (2021). 60% de los venezolanos ya conoce el bitcoin. <https://www.criptonoticias.com/comunidad/adopcion/60-venezolanos-conoce-que-bitcoin/>
- Gupta, M., (2020). Blockchain for dummies. <https://www.ibm.com/downloads/cas/OK5MOE49>
- Herrera, J., (2021). En Venezuela un tercio de la población ya sabe qué son los NFT. <https://www.criptonoticias.com/comunidad/adopcion/venezuela-tercio-poblacion-sabe-que-son-nft/>
- IBM., (s.f). ¿Qué es la tecnología de blockchain?. <https://www.ibm.com/es-es/topics/what-is-blockchain>
- IBM., (s.f). ¿Qué son los contratos inteligentes en blockchain?. <https://www.ibm.com/es-es/topics/smart-contracts>
- Iberdrola., (2022). Metaverso, el lugar donde la realidad física y la virtual se dan la mano. Recuperado de <https://www.iberdrola.com/innovacion/metaverso>
- Iberdrola, (s.f.) Token no fungible (NFT), ¿cómo certificar la originalidad en un mundo digital?. [https://www.iberdrola.com/innovacion/nft-token-no-fungible#:~:text=Un%20token%20no%20fungible%20\(NFT\)%20es%20un%20activo%20criptogr%C3%A1fico%20que,del%20activo%20como%20su%20propiedad.](https://www.iberdrola.com/innovacion/nft-token-no-fungible#:~:text=Un%20token%20no%20fungible%20(NFT)%20es%20un%20activo%20criptogr%C3%A1fico%20que,del%20activo%20como%20su%20propiedad.)
- Gray, R., (2018). Cómo el “blockchain”, la tecnología detrás del bitcoin, se convirtió en un lucrativo negocio (más allá de la criptomoneda). <https://www.bbc.com/mundo/vert-cap-46532567>
- García, D., (2018). 6 claves para entender el petro, la criptomoneda lanzada por el gobierno de Venezuela. <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-43136611>
- Hohn-Hein, N., (2021). EU IP Office launches first blockchain-based IP register, Anti-Counterfeiting Blockathon Forum. https://www.cliffordchance.com/expertise/services/litigation_dispute_

resolution/intellectual_property/global-ip-updates/2021/q4/eu-ip-office-launches-first-blockchain.html

Mena, M., (2022). ¿Qué son los NFTs?: más allá de las obras de arte digitales. <https://www.thetechnolawgist.com/2022/04/21/que-son-los-nfts-mas-alla-de-las-obras-de-arte-digitales/>

Ogier, J., (2016). Propiedad intelectual, gestión financiera y desarrollo económico. https://www.wipo.int/wipo_magazine/es/2016/01/article_0002.html

OMPI, (s.f). ¿Qué es la Propiedad Intelectual? [Archivo PDF]. https://www.wipo.int/edocs/pubdocs/es/wipo_pub_450_2020.pdf

Pérez, E., (2022). NFTs y copyright: por qué por mucho dinero invertido los derechos siguen en manos del creador original. <https://www.xataka.com/criptomonedas/nfts-copyright-que-derechos-consigue-comprador-cuales-mantiene-creador-obra>

Ron Carúpano. (s.f). Venta en Opensea Ron Carúpano Legionario Colección de NFTs. <https://www.roncarupano.com/nft/>

Rose, A., (2020). Blockchain: Transforming the registration of IP rights and strengthening the protection of unregistered IP rights. https://www.wipo.int/wipo_magazine_digital/en/2020/article_0002.html

SAPI., (1998). La propiedad intelectual en el umbral del siglo XXI. Servicio Autónomo de la Propiedad Intelectual.

SUNACRIP., (2018). Petro. Hacia la revolución digital económica. <https://www.petro.gob.ve/static/images/petro-whitepaper.pdf>

Retos de los mercados laborales del futuro para el desarrollo económico de América Latina



Sita de Abreu Sousa

Licenciada en Estudios Liberales
Universidad Metropolitana

✉ sitadeabreu@gmail.com

ORCID: 0009-0009-2462-0419

Resumen: El propósito de este artículo es esbozar los escenarios que se perfilan para Latinoamérica en lo que respecta a la configuración de los mercados laborales en el contexto de los cambios demográficos y la automatización. La región, que ya cuenta con altos márgenes de informalidad, tendrá que hacer frente al envejecimiento de su población bajo sistemas de protección social que están perdiendo sus contribuciones debido a la disminución de jóvenes trabajadores. Debido a la menor capacidad para absorber transformaciones tecnológicas, los efectos de la automatización en cuanto a la polarización del trabajo podrían ser menos significativos en Latinoamérica que en economías más industrializadas. El fortalecimiento del capital humano en los sectores de educación y salud, la adaptación a las nuevas tendencias de teletrabajo y *e-lancing*, y el desarrollo de habilidades sociocognitivas y digitales son factores esenciales para asegurar empleos de calidad en el futuro.

Palabras claves: Capital humano, mercados laborales, Latinoamérica.

Abstract: This article aims to outline the scenarios that emerge for Latin America concerning the configuration of labor markets in the context of demographic changes and automation. The region, which already has high margins of informality, will have to cope with an aging population under social protection systems that are losing their contributions due to the decline of young workers. Given its lower capacity to absorb technological transformations, the effects of automation in terms of job polarization may be less significant in Latin America than in more industrialized economies. Strengthening human capital in the education and health sectors, adapting to new trends in teleworking and e-lancing, and developing sociocognitive and digital skills are essential factors to ensure quality jobs in the future.

Keywords: human capital, labor markets, Latin America.

Temario: 1.- Introducción. 2.- Capital humano, mercados laborales y desarrollo. 3.- Sobre el futuro del mercado laboral: ¿puede ser diferente esta vez? 4.- La actualidad del mercado laboral en Latinoamérica. 5.- La fuerza laboral en el siglo XXI: cambios demográficos e innovación tecnológica. 5.1 Cambios demográficos y patrones de consumo. 5.2.- Innovación tecnológica. 6.- Conclusiones. 7.- Bibliografía.

1.- Introducción

Los mercados laborales actualmente se encuentran traspasados por una compleja red de dinámicas mutuamente reforzantes que los están moldeando incesantemente. Hay quienes afirman que las disrupciones atestiguadas en la actualidad son inéditas en ritmo e impacto, manteniendo viva la casi permanente impresión de que se está ante una nueva ola de incertidumbre en lo que respecta a las oportunidades laborales del futuro, lo cual ya se ha vuelto un lugar común en nuestros días.

El surgimiento y aceleración de diversas tendencias de los mercados laborales que impactan en las economías alrededor del mundo, entre las cuales destacan los cambios demográficos y los avances tecnológicos,

suscita interrogantes en torno al futuro de la fuerza laboral y sus efectos en el crecimiento económico y el bienestar social, sobre la base de la relación que existe entre los mercados laborales, el capital humano y las condiciones para el desarrollo económico.

Ciudadanos, académicos y autoridades por igual reaccionan a estas transformaciones en la medida en que la posibilidad de pérdida de millones de puestos de trabajo despierta todo tipo de angustias y malestares de carácter social, puesto que la desocupación es de las variables macroeconómicas más severamente sentidas por las personas.

Desentrañar si estas preocupaciones están justificadas en el ámbito global es parte de los objetivos de este breve artículo. Esto no solamente implica evaluar las posibles amenazas que podrían acarrear las transformaciones, sino también poner de relieve las oportunidades que se ofrecen en materia de productividad, empleo, innovación e ingresos. Frente a ello, la adopción de reformas será esencial para facilitar la llegada de una nueva situación laboral con bajos costos sociales.

Otro objetivo se dirige a hacer referencia específica al caso de Latinoamérica para entender las condiciones actuales de sus mercados laborales y los efectos que debiese esperar en el futuro, particularmente teniendo en cuenta que los países de esta región ya venían acarreamo manifestaciones de estancamiento en su desempeño económico y dificultades en la provisión amplia de condiciones para el fortalecimiento de capital humano, como el acceso amplio a la salud y la educación, incluso en la etapa previa a la pandemia.

Sobre la base de este breve esbozo del panorama actual, se presentan algunas interrogantes que guiarán el desarrollo de este trabajo: ¿son los cambios visibles en los mercados laborales diferentes en esta oportunidad? ¿Cuáles son los fenómenos que mayor incidencia tienen en las cualificaciones y los salarios? ¿Qué escenarios se esbozan para el mundo, pero, específicamente, para América Latina? La estructura de este trabajo busca dar respuesta a cada una de esas preguntas, así como generar nuevas interrogantes.

2.- Capital humano, mercados laborales y desarrollo

La participación de las personas —capital humano¹ o recursos humanos— en el desarrollo económico es incuestionable. Son los seres humanos quienes llevan adelante todo el proceso de creación y ponen a disposición su talento, habilidades y capacidad de aprendizaje para transformar los recursos y modificar su entorno según sus necesidades. De allí que la función de producción refleja la cantidad máxima que se puede producir con una determinada combinación de capital y trabajo, así como con el nivel de tecnología.

La calidad del trabajo en ocasiones ha llegado a ser considerada como el factor más importante para el crecimiento (Samuelson y Nordhaus, 2010), premisa que no solamente incluye la cantidad de trabajadores disponibles, sino factores como sus habilidades, competencias, conocimientos y disciplina. De hecho, son estos elementos, y no necesariamente la cantidad, los que requieren mayor atención en un contexto de creciente automatización del trabajo y envejecimiento de la población, como se verá en detalle.

Desde finales de los ochenta ha prosperado toda una teoría que coloca en un lugar privilegiado al factor capital humano como propulsor del crecimiento. Según esta postura, con altos niveles de capital humano y de conocimiento, el “crecimiento económico es sujeto de rendimientos crecientes a escala, y el patrón correspondiente de crecimiento es uno de alta productividad de los factores, un alto crecimiento que tiende a ser de estado estacionario caracterizado por altos niveles de ingreso per cápita” (Adelman, 2002, p. 105).

¹ Se hará uso de este término a lo largo del artículo sin abordar la controversia en torno a referirse a la fuerza de trabajo como “capital”, puesto que algunos indican que eso implica reducir el potencial humano a meros activos o medios para lograr fines económicos: “Una de las contradicciones del mercado laboral es que a menudo está estructurado para funcionar como si lo que se comprara y vendiera fuera un bien o una mercancía, cuando en realidad se trata de la capacidad de realizar un trabajo, y esto está arraigado en las personas” (Carmody, 2020, p.65). Las implicaciones de este debate exceden los objetivos de este artículo.

Aun cuando no puede entenderse el desarrollo en términos exclusivamente económicos, lo cierto es que la generación de empleos y el aumento de ingresos son indispensables para el desarrollo y el progreso social. La relación estrecha entre el capital humano y el desarrollo se puede expresar en que la inversión en las personas a través de la atención sanitaria, la educación, el empleo y la capacitación, por mencionar algunos, se convierte en un arma en la lucha contra la pobreza y un medio para la concreción de sociedades más inclusivas.

Por su parte, Bértola y Ocampo (2013) definen al capital humano como “factor de producción y determinante de la competitividad de una economía” (p. 50). Estos autores distinguen el capital humano de la educación, en tanto consideran esta última como un fin en sí mismo que mejora la vida social y las capacidades del individuo, lo cual se acerca estrechamente a la visión de desarrollo humano propuesta por Amartya Sen como expansión de capacidades más que satisfacción de necesidades básicas. En cambio, describen el capital humano como un medio esencial para el desarrollo económico.

Si bien no sería certero considerar un solo factor como el responsable del crecimiento y, más aún, del desarrollo, se trata de una postura que pone de relieve el lugar privilegiado que ocupa el potencial de los seres humanos en la macroeconomía.

Paralelamente, las condiciones del capital humano tienen incidencia cuantitativa y cualitativa en la fuerza laboral de la que dispone un país, con repercusiones de gran profundidad. De hecho, Samuelson y Nordhaus (2010) han llegado incluso a afirmar que “de todos los indicadores macroeconómicos, el empleo y el desempleo son los que afectan de manera directa a los individuos” (p. 380).

El desempleo es una problemática que genera un gran descontento social e impacta la vida de las personas de formas más severas que otros fenómenos, puesto que se están viendo afectados los medios de subsistencia propios y familiares, con profundas repercusiones sociales y psicológicas. Incluso asumiendo una perspectiva meramente económica, el desempleo supone el desaprovechamiento de recursos de

gran valor.

Adicionalmente, el asunto no se circunscribe únicamente a la disponibilidad de empleos y mejora de ingresos. El mercado laboral, definido como “el conjunto de transacciones en las que se compra y se vende la capacidad de realizar un trabajo” (Carmody, 2020, p.65), está estrechamente vinculado a la idea de un contrato social, ya que dentro de él se resuelven algunos conflictos distributivos mediante la redistribución de rentas o la prestación de servicios de protección social, de forma que no se puede subestimar la relevancia de este asunto para el bienestar de la sociedad sobre la base de un mero cálculo económico.

El tema es que los mercados laborales no son estáticos, sino que se van transformando y ajustando a las condiciones del sistema en el que se encuentran insertos, ya sea nacional o global. Frente a ello, la formación de capital humano juega un rol fundamental para aprovechar oportunidades y mitigar amenazas que puedan presentarse en un futuro cercano.

El estado del capital humano y las dinámicas dentro de los mercados laborales son asuntos que inciden directamente en los ciudadanos. Ello conduce a que en ocasiones se conviertan en el epicentro de tensiones políticas e incluso de cuestionamientos serios a la capacidad de la democracia para satisfacer las aspiraciones de bienestar de la sociedad, razón por la cual representa un tema inexorable dentro de la agenda pública.

En el 2018 se determinó que en América Latina y el Caribe casi la mitad de los ingresos se originan del trabajo (Bosch, Pagés y Ripani, 2018, p. 6), de modo que una gran cantidad de personas dependen de su actividad laboral para subsistir, poniendo de relieve la importancia de la reflexión acerca del futuro del trabajo y su naturaleza cambiante para el desarrollo de la región y la calidad de vida de los habitantes y sus familias, lo cual implica no solo analizar la generación de empleos, sino los efectos de estas transformaciones en la desigualdad y los ingresos.

Las protestas que han tenido lugar en diversos países de Latinoamérica en los últimos años dan cuenta de un grado generalizado de insatisfacción

que, al menos parcialmente, está relacionado con las dificultades para acceder a empleos productivos y dignos, con remuneraciones justas, sistemas de protección social y derechos laborales, de modo que la mayor cantidad de personas puedan beneficiarse del crecimiento económico.

3.- Sobre el futuro del mercado laboral: ¿puede ser diferente esta vez?

La incertidumbre y el temor generalizado a la pérdida de empleos no constituyen de ninguna manera una novedad de nuestra época, caracterizada por la globalización y la introducción de las tecnologías en los procesos productivos y de consumo. De la agricultura a la manufactura y de la manufactura a los servicios, los países han experimentado incesantemente la destrucción y creación de empleos a medida que se suscitan innovaciones y cambia la demografía. El tránsito de mano de obra de asentamientos rurales a urbanos es otra de las formas en las que se manifiestan estos desplazamientos.

No obstante, lo anterior no indica que el asunto haya dejado de suscitar preocupaciones a raíz de los vertiginosos cambios que se hacen patentes en las condiciones tecnológicas, demográficas y sociales de la actualidad. No solamente es posible que, en ausencia de medidas adecuadas, en las próximas décadas se pierdan más empleos de los que se ganan, sino que los salarios pueden estancarse si se ignora la urgencia de adaptarse a los cambios previstos, arriesgando los ingresos y las condiciones de vida de los ciudadanos.

En el pasado se ha constatado que los mercados laborales tienen una gran capacidad para adaptarse a las transformaciones, especialmente a las introducciones tecnológicas. El argumento es que, a largo plazo, la oferta y la demanda laboral llegan a un punto de equilibrio, disipando los temores de que la mano de obra humana pierda empleos permanentemente.

Por ejemplo, se temía que las innovaciones tecnológicas fueran las responsables del desempleo en los sectores industriales, cuando, en

realidad, se evidenció que la disminución de empleos industriales en las últimas dos décadas solamente se presentó en economías de ingreso alto, en las que se observó un desplazamiento de la mano de obra de la manufactura al sector de servicios, mientras que en algunos países en desarrollo la proporción de fuerza de trabajo en el sector industrial está aumentando (Grupo Banco Mundial, 2019). Esto puede deberse a la mayor demanda de bienes industriales y tecnológicos como resultado de un alza de los ingresos en estos países.

Lo anterior no indica que el argumento de la capacidad del mercado laboral para adaptarse a largo plazo es incontestable, pero sí ayuda a sostener que la tecnología, si bien puede ser causante del desplazamiento de trabajadores, también crea empleo y aumenta la productividad de los existentes. No obstante, incluso admitiendo la veracidad de estos argumentos, las preocupaciones no dejan de desaparecer, puesto que todavía continúa siendo un tema importante lo que las transformaciones en el corto plazo pueden acarrear para la calidad de vida de las personas. Al respecto, Furman (2016) afirma:

A corto plazo, no todos los trabajadores tendrán la formación o la capacidad de encontrar los nuevos empleos creados por la IA [inteligencia artificial]. Además, este “corto plazo” (que es una descripción de dónde se encuentra la economía en relación con el equilibrio, no una descripción de una duración definida) podría durar décadas y, de hecho, la economía podría estar en una serie de “carreras cortas” durante más tiempo. (p. 7)

Lo cierto es que la evidencia histórica también pone de manifiesto circunstancias en las que los cambios tecnológicos produjeron años y hasta décadas de estancamiento de salarios para los trabajadores — como fue el caso de Inglaterra, bastión de la Revolución Industrial, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX—, aun cuando a la larga se produjo un aumento de productividad y se revirtieron las presiones a la disminución de las remuneraciones.

De esta forma, se corrobora que la reflexión y la acción en torno a los efectos de las dinámicas actuales del mercado laboral se hacen ineludibles incluso asumiendo una postura que defiende la propensión hacia el equilibrio. Para aquellas posturas más escépticas respecto a la resiliencia del mercado laboral, el llamado a la acción es aún más acuciante.

Quienes analizan la actual naturaleza cambiante del trabajo como una situación con notas distintivas se apoyan en la observación de retos asociados a una incertidumbre y rapidez de los acontecimientos sin precedentes. La innovación tecnológica, por ejemplo, lleva a creer que, habida cuenta de la proliferación en poco tiempo de trabajos cuya existencia desconocemos en la actualidad, las soluciones no pueden ser simples, sino que deben incluir, entre otras cosas, el desarrollo de habilidades específicas que logren combinar efectivamente conocimientos tecnológicos con competencias como la resolución de problemas y pensamiento crítico y una variedad de habilidades blandas. Esto, por supuesto, involucra iniciativa, tiempo y, aún más importante, cambios de paradigma que son difíciles de concretar.

Una tesis similar afirma que, a diferencia de las transiciones de trabajo anteriores, en las que los jóvenes dejaban las explotaciones agrícolas y se trasladaban a las ciudades para obtener empleos industriales, el reto, sobre todo en las economías avanzadas, consistirá en reeducar y reubicar a los trabajadores a mitad de carrera. Según esto, hay pocos precedentes en los que las sociedades hayan conseguido reconvertir a un número tan elevado de personas, al tiempo que las fricciones en los mercados de trabajo y los desajustes geográficos entre los trabajadores y los puestos de trabajo también podrían impedir la transición (Eberstadt, 2016).

Argumentos adicionales hacen referencia a un hipotético escenario en el que el potencial de las máquinas permitiría prescindir de la intervención humana para el desempeño de tareas particulares, así como la presunta capacidad de los cambios tecnológicos para afectar simultáneamente a diversos sectores de la economía, aunque se ha argumentado contra ello que en anteriores revoluciones tecnológicas el

impacto ha sido igualmente multisectorial, de manera que no constituye ninguna novedad de la cual preocuparse.

Una postura más moderada sostiene que, si bien en diversos aspectos la automatización actual no presenta retos completamente desconocidos, sí existen dos maneras mediante las cuales la robótica y la inteligencia artificial pueden suscitar nuevas experiencias: “la velocidad a la que se producen los avances científicos y el potencial para desplazar a una mayor parte de la mano de obra en un periodo de tiempo relativamente corto” (Manyika et al., 2017, p. 47).

El primer efecto que podría ocasionar la rapidez de la innovación, posibilitada por técnicas de *machine learning* y la disponibilidad de un enorme y variado volumen de datos para entrenar modelos de aprendizaje, consiste en que el desplazamiento de la mano de obra sea mayor que el de anteriores revoluciones tecnológicas. El pronóstico depende de que la innovación ocurra al ritmo en que lo ha venido haciendo, lo cual no necesariamente es el caso.

El segundo efecto está relacionado con el pronóstico según el cual la novedad del proceso actual reside en que, si la adopción de la automatización es muy rápida, podría desplazar un mayor porcentaje de trabajo en algunas economías avanzadas en los próximos 15 años en comparación con el pasado. El asunto es que no hay evidencia concreta de que la adopción de la tecnología en términos porcentuales se haya acelerado sustancialmente en las últimas seis décadas, aunque sí lo haya hecho en términos absolutos, de modo que la incertidumbre también es un factor en este diagnóstico (Manyika et al., 2017).

La elaboración de este artículo se apoya sobre la idea de que no es la primera vez que los mercados laborales sufren transiciones que preocupan a las sociedades, especialmente a los miembros de la fuerza laboral, pero, en definitiva, tanto la automatización como el envejecimiento de la población nos obligarán a pensar en propuestas emergentes, debido a la novedad de fenómenos como la rapidez y la magnitud del impacto.

Pero los retos que deberán enfrentar los mercados laborales alrededor del mundo no provienen únicamente de la innovación tecnológica de nuestros tiempos. Los cambios demográficos también ejercen una presión importante, tanto en la demanda como en la oferta, pese a que su dinámica no suele ser tan mediática como la de las tecnologías, puesto que los cambios demográficos se van produciendo de forma gradual —al menos hasta hace poco—, pero con efectos muy reales.

Mientras en algunas economías el principal problema es el envejecimiento vertiginoso de su población, en otros países con una población más joven se presenta la dificultad de baja capacitación o niveles de educación en el capital humano, sometiendo a las personas a empleos de baja productividad y con bajos sueldos.

Lo anterior indica que, en teoría, aquellos países con una mano de obra en aumento, como es el caso de la India², pueden disfrutar de un dividendo demográfico que impulsa el crecimiento del producto interno bruto si los jóvenes tienen empleo, en tanto que los países con una mano de obra en disminución debido al envejecimiento posiblemente deban prepararse para un menor crecimiento económico.

No obstante, aunque los pronósticos parecen beneficiar más al primer grupo de países que al segundo, la realidad es que los países desarrollados tienen más facilidades para adaptarse a la automatización y, de esta forma, compensar la disminución de la oferta de mano de obra, mientras que los países en desarrollo con una fuerza de trabajo en aumento deben afrontar más retos para la creación de trabajos (Manyika et al., 2017).

Existen, además, retos adicionales para que los países en desarrollo puedan competir en los mercados del futuro. Un hecho preocupante es que la región latinoamericana ha descuidado la inversión en capital humano, lo cual puede acarrear consecuencias muy negativas para el futuro, ya que se estima que en los países donde esto ocurre “la fuerza

² De hecho, se prevé que India supere a China como el país más poblado en el 2023 (UNDESA, 2022, i).

laboral del futuro será entre un tercio y la mitad de productiva de lo que podría ser si las personas gozaran de plena salud y recibieran una educación de alta calidad” (Grupo Banco Mundial, 2019, vii).

En líneas generales, factores como bajos niveles de capital humano, deficiencias o brechas de infraestructura, elevado grado de informalidad en la economía, institucionalidad debilitada y entornos poco propicios para las inversiones y la innovación, pueden acentuar las posibles amenazas en un mercado laboral de naturaleza dinámica y cambiante.

4.- La actualidad del mercado laboral en Latinoamérica

Son diversos los aspectos mediante los cuales se pueden describir los mercados laborales de América Latina. No obstante, existen tres indicadores que resultan fundamentales para dar cuenta de esta realidad: la participación laboral, la ocupación y la desocupación. A través de ellos, se puede hacer una aproximación a las tendencias actuales y futuras de la mano de obra en la región.

En lo que respecta a la participación laboral, para el 2019 se calculaba que era de 62,1 % (OIT, 2019, p.36), lo cual representó un aumento con respecto al año anterior. Según CAF (2020), precisamente una de las ventajas de los mercados laborales en América Latina es que la tasa de participación laboral promedio se encuentra 2,5 puntos porcentuales por encima de la observada en los países de la OCDE en la población en edad de trabajar (p.90).

Definiendo la participación laboral como la cantidad de personas en edad de trabajar que trabajan o buscan trabajo, estas cifras nos indica que la oferta laboral en la región es un poco mayor que la de economías más avanzadas.

Pero esta diferencia se revierte cuando se excluye del porcentaje a la considerable cantidad de personas mayores de 65 años económicamente activas, ya que la vida laboral en la región suele ser más larga que en economías industrializadas y el cenit de la participación laboral se alcanza con menos edad, esto es, entre los 34 y 39 años.

Con relación a la participación de la mujer en el campo laboral, las estadísticas globales evidencian que, pese a los avances en esta materia, especialmente en lo que respecta a la educación, las tasas globales de participación femenina disminuyeron del 52,4% al 49,6% entre 1995 y 2015 (OIT, 2016, p.3). A esto habría que sumarle que el riesgo de desempleo es mayor en mujeres, que además tienen una mayor carga de trabajo no remunerado que afectan su capacidad para buscar empleo y dedicar su tiempo a otras actividades para su formación.

La baja participación laboral femenina es uno de los problemas estructurales de los mercados laborales latinoamericanos: la brecha de género promedio en la región es más del doble que en los países de la OCDE, pues mientras los hombres conforman en promedio alrededor el 77 % de la fuerza laboral, las mujeres únicamente constituyen poco más del 51 %. Solamente cuando se comparan los países de la región con economías de ingreso similar se observa que la participación femenina en el trabajo está por encima del promedio (CAF, 2020, p.92).

Esta disparidad se hace más pronunciada cuando se trata de segmentos de poblaciones con menores niveles de educación. No obstante, habría que destacar que, como en muchos otros casos, esta realidad varía en gran medida dependiendo del país del que se trate: si bien la subregión no tiene el mejor desempeño en esta materia, Bolivia se destaca por tener una participación laboral femenina de más del 60 %.

Pese a este aumento de la participación laboral, en el 2019 la tasa de ocupación de la región fue de 56,8 % (OIT, 2019, p. 39), evidenciando un estancamiento como consecuencia del pobre desempeño económico de Latinoamérica, que en los últimos años ha sido la región de menor crecimiento en comparación con otras regiones en desarrollo. Esto podría atribuirse, entre otros factores, a su vulnerabilidad frente a choques externos que afectan los términos de intercambio y las exportaciones, además de su baja capacidad de ahorro, baja productividad laboral y baja productividad total de los factores. Además, Latinoamérica se caracteriza por ser aún dependiente de materias primas y con una industrialización concentrada en pocos países.

Aunque en el año inmediatamente anterior a la pandemia la demanda laboral en la región aumentó modestamente —como se reflejó en la tasa de ocupación que experimentó apenas un ligero crecimiento— se calcula que durante la pandemia de COVID-19 la tasa de empleo cayó 6,3 puntos porcentuales, mientras que la tasa de participación en la fuerza de trabajo disminuyó 5,4 puntos porcentuales (OIT, 2021, p. 62). Evidentemente, estos resultados se produjeron debido a la reducción de la actividad económica en rubros como el turismo y el comercio, que fueron los más afectados por el confinamiento, pero también como consecuencia de una reducción de puestos de trabajo en ocupaciones feminizadas, así como en actividades con elevado empleo de jóvenes (CEPAL, 2021, p. 5).

Además, las medidas de restricción también impidieron que los nuevos desempleados se desplazaran al mercado informal, dejándolos en un estado de aún mayor precariedad. Esto, junto a una caída del PIB de alrededor del 7 % durante el 2020, indica por qué América Latina y el Caribe fue la subregión más afectada por la pandemia.

Con relación a la desocupación o el desempleo, referida a la proporción de la fuerza de trabajo desocupada con respecto a la población económicamente activa, el promedio de la región arrojaba 8 % en el año 2018, continuando una tendencia a la disminución que se había producido desde inicios del presente siglo, aunque interrumpida desde el 2014 hasta el 2017 y nuevamente en el 2019, cuando la tasa de desocupación regional fue de 8,5 % a causa de la desaceleración del crecimiento económico (OIT, 2019, p.37). Esto demuestra que las preocupaciones en torno al desempleo se suscitaron antes de la emergencia sanitaria, aunque la pandemia no hizo sino empeorar la situación: para el 2020, la desocupación había aumentado entre 2,3 y 2,7 % debido a que la reducción de la tasa de ocupación fue más profunda que la de la tasa de participación (CEPAL, 2021, p. 5).

En resumen, las tendencias de Latinoamérica revelaban en la etapa previa a la pandemia un incremento ligero de la tasa promedio de desocupación, un aumento de la participación laboral y un estancamiento de la tasa de ocupación, todo ello atribuible a la disminución del

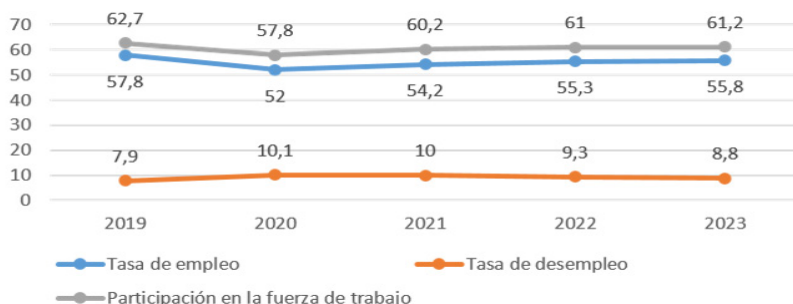
crecimiento económico que se evidenciaba más rápidamente en la demanda que en la oferta laboral por su mayor elasticidad.

Por supuesto, la pandemia no hizo sino exacerbar las tendencias que incidían negativamente en el mercado laboral: aun cuando la paulatina apertura económica permitió la recuperación modesta de las tasas de ocupación y participación, para el tercer trimestre del 2020 aún no habían llegado a ser superiores a las registradas en la etapa previa a la pandemia.

Esta situación ha permanecido hasta nuestros días, lo que indica que la recuperación ha sido significativamente difícil y podría tomar años. De hecho, el ritmo de la recuperación que comenzaba a manifestarse en el último trimestre del 2020 ha disminuido. Para el año 2021, la tasa de empleo se ubicaba en 54,2%, la tasa de desempleo en 10% y la tasa de participación laboral en 60,2%, mientras que se estima que para el 2022 estos valores se ubiquen en 55,3%, 9,3% y 61% respectivamente. Adicionalmente, es muy probable que aún en el 2023 las tasas de empleo y participación laboral no superen los índices previos a la pandemia (OIT, 2022, p. 53).

Figura 1

Cálculos y proyecciones de empleo, desempleo y participación laboral en Latinoamérica y el Caribe de 2019 a 2023 (porcentajes)



Nota. Adaptado de Estimaciones y proyecciones de horas de trabajo, empleo, desempleo y fuerza de trabajo, a nivel regional y subregional, las Américas, 2019-2023, por OIT, 2022, Tendencias 2022 (<https://bit.ly/3RUGFy1>).

Las dificultades residen en que, aun cuando en el 2021 el PIB creció un estimado del 6%, con expectativas especialmente positivas para el caso de Brasil, el golpe que sufrieron las pequeñas y medianas empresas, así como los trabajadores independientes, indica que la recuperación de empleos sólidos en el futuro será un trabajo arduo.

No obstante, no sería veraz atribuirle a esta coyuntura sanitaria todos los problemas, muchos de los cuales son más bien de carácter estructural y tienen larga data. Además de la participación laboral, la ocupación y la desocupación, existen otros fenómenos que caracterizan los mercados laborales de la región y condicionan, para bien o para mal, las dinámicas esperadas para los próximos años.

Uno de ellos está relacionado con el hecho de que las divergencias entre países son muy pronunciadas como para tomar el promedio como un valor que refleja una situación generalizable. Para dar cuenta de

esta realidad, CAF (2020) identifica que entre los países que presentan índices de desempleo de dos cifras se encuentran Argentina, Brasil, Colombia, Uruguay y Venezuela, con un promedio del 10%, mientras que Bolivia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá y Perú se destacan por conseguir una media en torno al 4% (p. 99).

Otra característica particularmente delicada del mercado de trabajo en la región es la informalidad, cuyas consecuencias van desde la exclusión de millones de latinoamericanos de sistemas de protección social hasta la poca calidad del trabajo. Dependiendo del país, hasta hace un par de años se calculaba que las tasas de informalidad en América Latina iban del 30 al 80% (CAF, 2020, p. 100). Según la OIT (2019), “en América Latina y el Caribe más de la mitad de la población activa se gana la vida en la economía informal, siendo los trabajadores jóvenes los que tienen una mayor probabilidad de trabajar en un empleo informal” (p. 78).

Estas cifras evidencian que la informalidad en muchos países de la región es elevada, incluso comparándola con economías similares de otras regiones y subregiones del mundo. Esto se atribuye a una baja proporción de trabajo en relación de dependencia, lo cual implica una exclusión amplia de estas personas de la protección social y los beneficios laborales, ya que en gran parte de Latinoamérica los sistemas de protección social son financiados con las contribuciones de empleados.

Un dato que genera mucho interés es que la informalidad parece relativamente inmune al crecimiento económico o incluso a las transformaciones que experimentan los mercados laborales. Además, los índices de desocupación parecen no estar acompasados con la situación del sector informal, ya que se ha verificado que “los países que se destacan por tener menores niveles de desempleo tienden a tener niveles de informalidad relativamente altos, mientras que los países con mayores tasas de desempleo, en general, presentan niveles de informalidad menores” (CAF, 2020, p. 105).

Esta relación, evidente en la prepandemia, también marcó la realidad de la postpandemia: pese a que los empleos informales fueron

los más golpeados por las medidas de restricción a la movilidad, a partir de mediados del 2020, cuando comenzaron a relajarse las medidas restrictivas y abrirse gradualmente la economía, llegaron a representar más del 70 % de la creación neta de empleo en muchos países latinoamericanos, entre ellos la Argentina, México y el Perú, y más de la mitad de todo el crecimiento del empleo en Chile y Costa Rica (OIT, 2022, p.58). Sin embargo, esta proliferación no se ha traducido directamente en una reducción considerable de la tasa de desempleo, además de que esta modesta recuperación de empleos en el sector informal hace poco por regularizar las condiciones de los trabajadores latinoamericanos en el mercado laboral.

Por su aparente resiliencia o inmunidad frente al crecimiento económico y su relación contraintuitiva con la disponibilidad del empleo, la informalidad laboral es una de las mayores problemáticas de las economías emergentes de América Latina. En un contexto donde existe poca disponibilidad de empleos de calidad tanto en el sector privado como en el público, el surgimiento de nuevos empleos y novedosas modalidades de trabajo que no se circunscriben a la firma de contratos o al cumplimiento de horarios fijos como era tradicional, si bien tiene sus ventajas, contribuye a exacerbar su situación de exclusión de la protección social y abandono asistencial.

Con respecto a los ingresos laborales de los latinoamericanos, entre el 2010 y el 2018 se registraron aumentos de los ingresos promedios mensuales en 17 países, especialmente en jóvenes entre 15 y 24 años, cuya tasa de crecimiento fue de 19,7% en esta época, aun cuando la brecha entre adultos y jóvenes sigue siendo considerable. Otra observación importante fue que el nivel educativo sí tuvo una incidencia importante en el incremento de los ingresos promedios mensuales (OIT, 2019, p. 79). Esta última nota indica el valor de la educación para generar individuos económicamente prósperos entre los jóvenes que ocuparán la fuerza laboral de los próximos años.

Hasta ahora se ha tratado de esbozar someramente un panorama que dé luces acerca de la situación actual del empleo en Latinoamérica. Evidentemente, todavía hay muchas cosas que mejorar, como la

inserción de los jóvenes en el mercado laboral, la participación femenina y la disminución de la informalidad. Adicionalmente, las diversas manifestaciones de descontento en la región han dejado claro que los ciudadanos no solamente esperan crecimiento económico, sino generación de empleos de calidad. Por ello, el paso siguiente será considerar los posibles escenarios del mercado laboral para el desarrollo de la región.

5.- La fuerza laboral en el siglo XXI: cambios demográficos e innovación tecnológica

5.1 Cambios demográficos y patrones de consumo

Las características de la población a lo largo de un período determinado son factores esenciales para prever tendencias, puesto que intervienen tanto en la oferta como en la demanda de mano de obra, delineando el futuro del mercado laboral y los posibles desafíos para la distribución de beneficios del trabajo. La principal dificultad está en que los efectos observables no son simultáneos, ya que los ajustes en la demanda laboral son más rápidos que los de la oferta laboral frente a los cambios del crecimiento económico (OIT, 2019, p. 36).

Para analizar estos factores, dos de las variables que aportan gran información sobre la evolución demográfica y las oportunidades laborales del futuro es la población activa y el envejecimiento. Según un informe de la Organización Internacional del Trabajo, se estimaba que entre los años 2016 y el 2030 la economía mundial tendría que crear más de 520 millones de nuevos trabajos para igualar el aumento previsto de la población activa (OIT, 2016, p. 2). Esto significa que la cantidad de nuevos integrantes de la fuerza laboral está incrementando en muchos países, aun cuando existen importantes diferencias regionales.

No obstante, el acoplamiento entre el aumento de trabajadores y los empleos disponibles no se ha dado adecuadamente. En Latinoamérica existen obstáculos para la inserción de los jóvenes en los mercados de trabajo en virtud de la escasez de empleos y de la poca calidad de una gran parte de los que sí están disponibles, lo cual genera consecuencias

negativas en las trayectorias laborales y aumenta las probabilidades de que este grupo demográfico sea predominante en la economía informal. Eso sin contar que los jóvenes con poca experiencia son más susceptibles que los adultos experimentados a caer desempleados por la automatización de las tareas de rutina.

En lo que respecta a la oferta de mano de obra, los esfuerzos en educación y formación han sido considerables en países industrializados, situación que es menos favorable en países en desarrollo: debido a la pandemia, “la pobreza global de aprendizaje en los países de ingresos bajos y medios ha aumentado hasta un 70%. El aumento ha sido especialmente grande en el sur de Asia y en América Latina y el Caribe, las regiones donde las escuelas llevan más tiempo cerradas” (Banco Mundial et al., 2022, p. 5). Esta desventaja de los países en desarrollo afecta la oferta laboral en tiempos de cambios en las características del trabajo, en los que las tareas rutinarias serán las más propensas a ser automatizadas y las habilidades sociales cognitivas más complejas tendrán una mayor demanda.

Sin embargo, quizás la variable con mayor impacto es el envejecimiento de la población, como resultado de que las personas vivan vidas más sanas y longevas, así como la propensión a tener menos hijos. Estos hechos constituyen uno de los factores que mayores preocupaciones genera en lo que respecta al mercado laboral, especialmente en países con una población ya envejecida, pero también en países que, después de experimentar altas tasas de natalidad y una gran población activa, en el futuro cercano encuentran que la carga de mantener la salud y la protección social de los que actualmente trabajan pesará sobre cada vez menos jóvenes, lo que se denomina disminución de pilar contributivo.

En líneas generales, se conoce que quienes sufren más inmediatamente esta tendencia son los países industrializados: este es el caso de China, Alemania, Italia y Japón particularmente. Infortunadamente, no pasará mucho tiempo para que esta realidad sea observable también en países con menos industrialización y crecimiento económico y, por ende, con menos capacidad de hacer frente a las cargas sobre los sistemas de seguridad social, cuyo objetivo es realizar transferencias para proteger

a las personas de determinados riesgos y, por tanto, es un aspecto indispensable a tener en cuenta dentro de los modelos de desarrollo para resolver conflictos distributivos.

En 2016 se calculaba que la proporción de la población por encima de los 65 años incrementaría a 14% para el año 2040 (OIT, 2017, p.2), mientras que un informe más reciente de la ONU (2022), titulado *Perspectivas de la población mundial 2022*, estimó que la cifra aumentaría a 16% para el 2050, lo que entonces sería equivalente al número de niños menores a 12 años (ii). En Latinoamérica y el Caribe se pronostica que el segmento de personas mayores de 65 años de edad constituirá el 12% de la población en el 2030 y el 19% en el 2050, sobrepasando la media mundial, aun cuando la población entre 25 y 64 años no dejará de crecer hasta la década del 2030 aproximadamente (p. 8).

Con respecto al índice de la proporción de personas dependientes de la población activa, la tasa de dependencia total en América Latina es de 91,7% para el 2030 y de 93,6% para el 2050 (ONU, 2019, p. 141). Esto significa que alrededor de 93 personas menores de 25 años y mayores de 65 de cada dependerá de cada 100 personas en edad de trabajar a mitad del siglo, lo que constituye una cifra menor cuando se le compara con la tasa de dependencia total del resto del mundo para el 2050 (103,2%).

No obstante, la baja tasa de dependencia indica que se acerca el fin del bono demográfico y que la población se dirige hacia el envejecimiento. Los pronósticos indican que en Latinoamérica la población en edad de trabajar como proporción de la población total se estancaría para el 2040 como resultado de la duplicación de adultos mayores en los próximos 30 años, lo cual ocurriría a expensas de la población menor de 15 años y entre 15 y 64 años, según las proyecciones de la edición del 2019 del *World Population Prospects* (ONU, 2019, p.73).

De acuerdo con CAF (2020), Uruguay, Chile, Argentina y Costa Rica son los países que presentan mayor envejecimiento (p.52). Aun cuando este fenómeno demográfico es menor en estos países que en economías avanzadas como Japón o los Estados europeos, a la región

de Latinoamérica le puede afectar más el envejecimiento porque viene acompañado del problema adicional que representa la informalidad de la economía. Ambos hechos afectan la base impositiva que posibilita las contribuciones a los esquemas de protección de la vejez a través de los cuales, según el Banco de Desarrollo de América Latina (2020), solamente 6 de cada 10 adultos mayores reciben pensiones (p.52).

Curiosamente, el envejecimiento de la población podría generar una oportunidad para la reducción de la brecha de género, puesto que las menores tasas de fertilidad podrían facilitar la participación laboral femenina, siempre y cuando existan los incentivos para ello. Otro efecto que observan Bosch, Pagés y Ripani (2018) es que “las familias más pequeñas tienden a tener tasas de ahorro mayores, lo cual redundaría en una mayor inversión y crecimiento” (p.3). De modo que hay más aspectos a considerar cuando se habla del envejecimiento de la población que la simple expectativa de estancamiento económico.

La transición demográfica descrita hasta ahora en términos de población activa, envejecimiento y participación femenina claramente tiene un efecto en la oferta de mano de obra, pero el impacto en la demanda no deja de ser menor debido a las preferencias y patrones de consumo que se van conformando en la población.

De entrada, una de las consecuencias más evidentes del envejecimiento de la población es el mayor consumo de atención sanitaria y servicios personalizados. Esto genera demanda de médicos, enfermeras y técnicos sanitarios, auxiliares de salud a domicilio, auxiliares de cuidados personales, entre otros.

Esta constatación no es meramente inductiva: de hecho, *McKinsey Global Institute* estimó que los empleos en el sector de la salud y otros relacionados con el envejecimiento y el aumento de los ingresos podrían aumentar entre 80 y 130 millones de personas en todo el mundo para el 2030. De la misma forma, se calcula que alrededor de mil millones de personas se convertirán en nuevos consumidores para el año 2025, lo cual implica que el consumo mundial podría crecer en 23 billones de dólares entre 2015 y 2030, de los cuales la mayor parte provendrá

de las clases consumidoras en expansión de las economías emergentes (Manyika et al., 2017, p. 6). Pero no se trata únicamente de la cantidad de nuevos consumidores, sino de las tendencias observables en la demanda y las preferencias.

En el caso de América Latina y el Caribe, las características actuales y previstas de su población provocan que dos sectores en particular adquieran mayor relevancia para participar en el mercado del futuro: la salud y la educación.

La demanda de mayores bienes y servicios relacionados con la salud en América Latina es quizás la más evidente por el envejecimiento de la población y el aumento de empleos e ingresos observables en este sector en los últimos 15 años, dato que ha permitido sostener la probabilidad de que el número total de médicos y enfermeros aumenten en más de 8 millones en la próxima década y media. En educación, el aumento del empleo en este sector se prevé en razón de tendencias que indican que la matriculación de niños en educación pre-primaria, primaria y secundaria continuará aumentando como lo ha hecho en los últimos años, así como la disminución del número de niños por cada maestro, lo que implicará una mayor demanda de estos profesionales. Estos dos eventos en conjunto deberían traducirse en un aumento de la demanda de maestros que se calcula en más de 10 millones en los próximos 15 años (Robles, Cruz-Aguayo, Schady, Zuluaga, Fuertes y Kang, 2019, p. 8).

Por lo tanto, en ambos ámbitos se observa un potencial para aprovechar los cambios en el mercado laboral en América Latina y ofrecer empleos de buena calidad. La proyección de este escenario se hace con base en la evidencia de los cambios demográficos actuales, pero su concreción requerirá de políticas acompasadas a las observaciones empíricas y de mucha voluntad política para procurar la inclusión de los ciudadanos en estas transformaciones.

Otras ventajas que presentan ambos sectores son, por un lado, que la participación de las mujeres en ellos es mayor que en otros³ y, por otro, que involucran empleos menos susceptibles de ser automatizados por la complejidad de habilidades y tareas que demandan.

A ello se le suma que tanto una mayor cobertura del sistema de salud como un desarrollo cualitativo de la educación representan condiciones inevitables para la formulación de políticas orientadas al desarrollo en la región.

Finalmente, frente a los riesgos de los mercados laborales y la consecuente profundización de la desigualdad que podrían producir, la región tendrá que pensar en los esfuerzos necesarios para mitigar las amenazas que afectan la calidad de vida de las personas.

Uno de ellos debe estar relacionado con el fortalecimiento de la protección social de la que muchos latinoamericanos carecen, especialmente la asociada a las pensiones y al sistema de salud. Ello podría implicar, entre otras cosas, modificar la edad mínima de retiro laboral y de cotización, en tanto que las reformas fiscales son una opción para aquellos países que estén en condiciones de implementarlas. Sin embargo, la viabilidad de estas medidas se debe estudiar con mucho cuidado, ya que afectan las condiciones socioeconómicas de la población. En particular, las personas no suelen recibir positivamente el aumento de la edad de retiro, pero es una medida que se ha aplicado en los países para corregir desequilibrios en el sistema de pensiones.

Una mayor inclusión laboral y la generación de incentivos de empleo formal también son esenciales para aumentar la base de contribuciones a fin de financiar estos gastos de orden social. Mientras ello ocurre, existen propuestas para desvincular la seguridad social de los contratos y llegar a una mayor cantidad de personas que actualmente trabajan

³ “En América Latina y el Caribe, la mayoría de los empleos en educación y salud son ocupados por mujeres. Tres de cada cuatro maestros, más de la mitad de los médicos y nueve de cada diez enfermeros son mujeres” (Robles, Cruz-Aguayo, Schady, Zuluaga, Fuertes y Kang, 2019, p, 14).

en el sector informal, lo que implica abandonar el modelo de seguridad social de Bismarck, puesto que presupone la existencia de empleos estables y formales, situación que actualmente presenta numerosas excepciones en la región y lo seguirá haciendo debido al surgimiento de esquemas de trabajos más flexibles que trajo consigo la experiencia de la pandemia.

Algunas propuestas más ambiciosas sugieren incluir un mínimo social que comprenda programas de asistencia o intervenciones individuales (Grupo Banco Mundial, 2019, p. 129), aunque lo cierto es que las características y el ritmo de aplicación de estas reformas dependerá de las capacidades y circunstancias particulares de cada país para llevarlas a cabo.

En todo caso, la aplicación de medidas alusivas a la protección social es ineludible, visto que, desde el enfoque de desarrollo, protege a personas de determinados riesgos que los mercados por sí solos no pueden hacer, con lo cual tiene objetivos distributivos bastante concretos. Por esta razón, las reformas en esta materia suelen ser un aspecto fundamental dentro de las discusiones de un «nuevo contrato social» para hacer frente a los cambios que depara el futuro. Ello no debe dejar de lado el diseño de esquemas para incorporar a la iniciativa privada, situación que es especialmente apremiante en Estados que no tienen la capacidad fiscal para llevar a cabo políticas sociales de esta naturaleza.

5.2 Innovación tecnológica

La relación entre innovación tecnológica y la disponibilidad de empleos en ocasiones se ha descrito como antagonica, en la medida en que se ha postulado que la irrupción de tecnologías como la inteligencia artificial, los sistemas autónomos y la robótica se contraponen al empleo de fuerza laboral humana, pese a los beneficios que puedan o no acarrear en materia de productividad. Nordhaus (2007), por ejemplo, estimó hace más de una década que el rendimiento de los ordenadores había mejorado desde la computación manual por un factor de entre

1,7 y 76 billones (p.11). La mayor eficiencia y reducción de costos en la ejecución de tareas codificables por parte de las máquinas han generado temores en torno a la disponibilidad de empleo.

Para indagar en la veracidad de esta postura, el análisis de *McKinsey Global Institute* del año 2017 cubre 46 países que representaban para el momento el 90% del PIB global, con énfasis en 6 países: China, Alemania, India, Japón, México y los Estados Unidos. En ellos se modelaron escenarios para prever los posibles cambios netos en el empleo de más de 800 ocupaciones, considerando diferentes proyecciones del ritmo y la profundidad de la automatización y su efecto en la mano de obra.

Como paso previo a adentrarnos en los resultados, habría que destacar que el estudio de *McKinsey* se refiere a trabajadores equivalentes a tiempo completo (ETC) cuando habla de los puestos de trabajo, lo cual deja por fuera a las personas que trabajan a tiempo parcial. No obstante, incluye tanto a empleados de empresas como a contratistas y autónomos.

El estudio concluye que los efectos globales de la automatización pueden ser tanto positivos como negativos, dependiendo de la respuesta de las instituciones y el sector privado ante ellos, así como de las medidas que se tomen en esquemas de transición de la fuerza laboral. Lo que sí es cierto es que se está desarrollando un futuro laboral en rápida evolución que contempla el surgimiento de nuevos sectores y el consiguiente flujo de mano de obra hacia ellos en detrimento de otros más susceptibles de ser ocupados por máquinas.

Respecto a ello, se defiende que el potencial de cambio que genera la tecnología en el campo laboral es enorme, ya que “el 60 por ciento de las ocupaciones tienen al menos un 30 por ciento de actividades laborales que podrían ser automatizadas” (Manyika et al., 2017, p. 8). Al mismo tiempo, también surgen nuevos empleos derivados de los procesos productivos de las mismas tecnologías, como los entrenadores para sistemas de inteligencia artificial.

No obstante, la automatización es más factible en actividades rutinarias, físicas o altamente predecibles. Debido a la elevada capacidad

de las máquinas para recolectar y analizar gran cantidad de datos, este es otro rubro en el cual podría evidenciarse la mecanización de empleos. Por el contrario, en los cargos que involucran menos capacidad de predictibilidad, que requieren habilidades sociales o habilidades de resolución de problemas, es probable que la automatización sea menos eficiente e incluso indeseable, por lo que los empleos se verían menos afectados.

Una tesis más moderada señala que, así como pueden ocurrir sustituciones de mano de obra humana, la automatización también tiene una elevada capacidad para complementar el trabajo, permitiendo enfocar los esfuerzos humanos en actividades más complejas y menos rutinarias.

Al respecto, Autor (2015) explica que el temor a perder empleos a causa de la automatización ha estado presente en los últimos dos siglos sin que se haya concretado con la gravedad usualmente anticipada. Esto es así porque, según argumenta, las irrupciones tecnológicas pueden aumentar la producción de tal manera que conducen a una mayor demanda de mano de obra e interactúan con los ajustes de la oferta de trabajo, aumentando el valor de las tareas que solamente los seres humanos pueden realizar (p. 5).

De acuerdo con esta postura, históricamente no se ha observado un desplazamiento total de la fuerza laboral humana porque la mayoría de los procesos de trabajo se apoyan sobre un conjunto polifacético de entradas, conjugando el manejo técnico con el juicio instintivo. Esto provoca que las máquinas promuevan la eficiencia en una parte de estas tareas al tiempo que aumenta necesariamente el valor económico de las otras que solamente los humanos pueden desempeñar.

Lo anterior puede verse, por ejemplo, en el caso de aquellas ocupaciones que requieren de una gran cantidad de información y de generación constante de experiencia para desarrollarse con éxito, como es el caso de análisis financieros, estadísticas, datos de venta, etc. En estos casos, las tecnologías ahorran el tiempo necesario para la recolección y organización de datos, permitiéndole a los empleados

dedicar mayor tiempo al análisis.

Ahora bien, este autor coincide en que es importante la respuesta de las instituciones para determinar las consecuencias de la automatización, puesto que el cambio tecnológico no es necesariamente equivalente a un aumento del empleo en términos de eficiencia de Pareto. Ello depende de varios factores, entre los cuales se encuentra que la elasticidad de la oferta laboral puede mitigar ganancias salariales por un posible flujo de nuevos trabajadores hacia tareas complementarias entre la automatización y la mano de obra humana, así como la elasticidad de la demanda del producto combinada con la elasticidad de la demanda del ingreso puede amortiguar o amplificar los beneficios de la automatización⁴.

Pese a ello, Autor (2015) defiende que lo que se ha evidenciado a largo plazo es un aumento de la productividad que no ha llevado a una caída de la demanda de bienes y servicios, sino que esta ha logrado mantenerse al ritmo de los ingresos en los hogares. Así, determina que “la proporción de la población que tiene un empleo remunerado ha aumentado en general durante (al menos) el último siglo a pesar de las grandes mejoras en el nivel de vida” (p.8).

De manera que no es difícil encontrar razonamientos que defienden que la mayor productividad impulsada por los avances tecnológicos podría provocar una mayor demanda de empleos dentro de una economía en crecimiento. Lo anterior se basa en la idea de que la adopción de nuevas tecnologías efectivamente tiene efectos a corto plazo en el desplazamiento laboral, pero a largo plazo es responsable de la creación de muchos empleos por el crecimiento económico y la productividad que estimula.

⁴ La elasticidad es un término económico que expresa los cambios que puede sufrir tanto la demanda como la oferta de un bien o servicio, incluyendo la fuerza laboral, frente a los cambios de precio o de salarios. Diversas condiciones generan que, en determinado momento, un bien o servicio sea más o menos susceptible de experimentar cambios en oferta o demanda en caso de que varíe su precio.

De ser así, los mayores cambios en el sector laboral podrían ser de naturaleza cualitativa en lugar de cuantitativa, es decir, la pregunta no sería cuántos trabajos estarían disponibles, sino de qué tipo y en cuáles sectores de la economía.

El problema está, nuevamente, en que aun cuando no haya desplazamiento definitivo de humanos en la mano de obra, a corto plazo los efectos pueden ser igualmente agudos. De acuerdo con Manyika et al. (2017), “para 2030, entre 75 y 375 millones de trabajadores (entre el 3 y el 14% de la mano de obra mundial) tendrán que cambiar categorías profesionales” (p. 8). Para el momento en que se realizó el estudio, hablar de posiblemente 375 millones de trabajadores equivalía al 14% de la mano de obra global, una cantidad ingente de personas que necesitarán adaptarse a nuevas tendencias y habilidades en el mundo laboral, de lo cual no solamente depende su bienestar personal, sino el funcionamiento de la macroeconomía en su conjunto.

Estos flujos de trabajadores de unos sectores a otros dan cuenta de otro de los fenómenos comúnmente asociados con la innovación tecnológica en el empleo: la polarización del ingreso y del mercado laboral, que consiste en la concentración en la parte superior y en la parte inferior de la distribución de los ingresos y las cualificaciones, dejando atrás a los que se encuentran en el medio. Según Autor (2015), los empleos de cualificación media tienden a estar compuestos de muchas tareas rutinarias, es decir, que siguen instrucciones precisas y codificables (p. 11). Esto obliga a trabajadores de este segmento a buscar empleo en servicios de menor paga, ya que los empleos de mayor cualificación tienen muchas barreras de entrada relacionadas con la educación formal exigida.

Una parte de los trabajos que no son susceptibles de ser sustituidos fácilmente por máquinas se explica por la paradoja de Polanyi, según la cual sabemos mucho más de lo que podemos explicar. Por ello, se estima que aquellas actividades que no corresponden al pensamiento lógico-matemático, sino que están más basadas en el sentido común y la intuición, son difícilmente sustituibles por las innovaciones tecnológicas. De esta manera, los trabajos que requieren altos niveles

de educación, capacidades analíticas y de comunicación, razonamiento inductivo, etc., suelen ser más resilientes.

Pero este también es el caso de los empleos relacionados con el uso intensivo de tareas o actividades manuales, como la prestación de un servicio en situaciones particulares, las interacciones con clientes, el reconocimiento visual, etc. Así, determinados empleos de baja cualificación que requieren estas habilidades, como los trabajos de limpieza y mantenimiento, asistencia personalizada, camarería, entre otros, también son difíciles de sustituir con la tecnología disponible, dejando a los trabajos de cualificación media como los más vulnerables.

La diferencia, sin embargo, radica en que la porción de empleados que trabajan en tareas abstractas y especializadas se benefician más directamente de la mayor productividad de las tecnologías y, consecuentemente, probablemente recibirán mayores ingresos que la población de empleados de baja cualificación. En estos sectores la elasticidad de la demanda de los servicios que requieren habilidades abstractas o especializadas se combina con la relativa inelasticidad⁵ de la oferta laboral, por cuanto toma años que una persona adquiera las cualificaciones que necesita para introducirse en este mercado.

En cambio, los empleos de baja cualificación ciertamente no corren tantos riesgos de ser sustituidos porque suelen ser más difíciles de automatizar que los de cualificación media, provocando el fenómeno denominado polarización del trabajo⁶. Sin embargo, tampoco disfrutan

⁵ La inelasticidad de la oferta laboral en este párrafo se refiere a la dificultad que implica generar más empleos (específicamente, más horas trabajadas) a corto plazo aun cuando se produzcan nuevas condiciones de producción facilitadas por las tecnologías, puesto que la formación de talento humano toma tiempo.

⁶ “La polarización del empleo es un cambio transformador de la economía porque aumenta el empleo en ocupaciones con salarios altos, lo que debería ser positivo. Pero el empleo también está aumentando en las ocupaciones con salarios bajos” (Böhm, 2020, p.52). Según esta teoría, la innovación tecnológica está afectando principalmente los trabajos de salario medio, provocando que los empleados en estos sectores migren a otros.

directamente de los mismos beneficios de la innovación, puesto que su dependencia de la tecnología es pequeña en comparación con otros sectores. En todo caso, solo disfrutaban de los beneficios indirectamente en la medida en que el aumento de producción a causa de nuevas tecnologías pueda aumentar la demanda de ocupaciones con baja cualificaciones al incrementar los ingresos de los agentes económicos.

Pese a ello, la naturaleza de estas ocupaciones sugiere que los aumentos salariales presentan más limitaciones, especialmente teniendo en cuenta que muchos trabajadores de cualificación media, afectados por la automatización y la disminución de empleo, tienden a migrar hacia las ocupaciones de baja cualificación, presionando aún más los salarios a la baja.

De esto se puede concluir que la polarización de la mano de obra no va de la mano con una polarización equivalente de los ingresos, ya que los empleos de mayores cualificaciones se benefician desproporcionadamente más que el resto de las ocupaciones.

Lo anterior indica que la automatización puede crear desafíos distributivos que requieren una amplia respuesta política, matizando el optimismo con el que se asume que el aporte tecnológico a la larga puede aumentar la productividad y el empleo, puesto que los costos sociales de las personas con cualificación media y la presión sobre los ingresos de las personas de baja cualificación pueden ser elevados si no se asumen con seriedad las políticas necesarias para mitigarlos.

Ahora bien, los cambios en los mercados laborales en Latinoamérica y el Caribe son más difíciles de prever porque, en comparación con el resto del mundo, en estos países se evidencian menos capacidades para adaptarse a las habilidades y la infraestructura necesaria para aprovechar los avances tecnológicos plenamente. Una tesis propone que el costo de contratación de un trabajador en la región es mucho menor de lo que puede representar la adopción de alguna tecnología para que lo reemplace (Bosch, Pagés y Ripani, 2018, p. 13). Esto indica que la sustitución como efecto de la automatización sería menor en la región, pero también lo sería el aprovechamiento de una mayor productividad

gracias a las tecnologías.

De hecho, la evidencia sustraída de la región confronta la hipótesis de la polarización del trabajo. Según Azuara et al. (2019), en Latinoamérica y el Caribe no se detecta un crecimiento de la demanda de trabajadores con mayor educación, lo cual puede atribuirse a la menor penetración de la tecnología. Tampoco se evidencia la polarización salarial que se señalaba anteriormente, ya que más bien son los salarios de ocupaciones manuales los que han aumentado más que los de los cargos asociados al conocimiento (p.7). Ambos fenómenos marcan una diferencia importante con respecto a las tendencias globales.

Pero aun considerando las inversiones necesarias en tecnología para el aprovechamiento de la productividad, la región no escapa de la necesidad del diseño y la adopción de esquemas de transición hacia el mercado laboral del futuro, lo cual requiere reforzar en los trabajadores elevados niveles de adaptabilidad y flexibilidad para que encuentren otro nicho.

Esto es especialmente acuciante cuando se evidencia que, a raíz de la pandemia, en Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú la tasa de contratación en la industria de las tecnologías de información aumentó a 60% entre febrero de 2020 y septiembre de 2021. Esto no solo se debe a la demanda del mismo sector, sino a la transición de todos los sectores a esquemas de teletrabajo que requieren softwares y herramientas tecnológicas, mientras que la contratación en el sector educativo y la administración pública en promedio no había logrado recuperar sus niveles pre-pandemia (Azuara, Mondragón y Torres, 2022, p. 6).

Adicionalmente, existen brechas de habilidades en el talento humano de América Latina en comparación con el resto del mundo, que se evidencia en la pobre posición comparativa que ocupa la región en habilidades avanzadas y talento de alto impacto asociados a tecnologías.

Según el más reciente índice de competitividad del talento (GTCL, por sus siglas en inglés), que clasifica a los países en función de su capacidad para crecer, atraer y retener el talento, la región de América

Latina y el Caribe se encontraba en promedio por debajo de Asia oriental, sudoriental y Oceanía, Europa, África del Norte, Asia occidental y Norteamérica. Los puntajes más bajos en la región se manifiestan particularmente en las habilidades globales de conocimiento, es decir, competencias de alto nivel de los trabajadores del conocimiento en el desempeño de funciones profesionales, de gestión o de liderazgo que requieren creatividad y resolución de problemas, así como en la habilidad de hacer crecer el talento humano. Aun así, el año 2022 fue la segunda vez que un país de la región –Chile– se situó en el cuartil superior en la clasificación del GTCI, ocupando el trigésimo cuarto lugar de un total de 133. Los otros dos países destacados son Costa Rica y Uruguay (INSEAD, 2022, p. 43).

Promover mayores niveles de educación cognitiva y/o social, pese a que es fundamental, no es una tarea fácil ni rápida de concretar de forma generalizada. Entendiendo la importancia de invertir en capital humano, parte de las recomendaciones para la región a fin de fortalecer el capital humano consiste en formar y fortalecer las habilidades cognitivas avanzadas, las socioconductuales y las de adaptabilidad.

En particular, las habilidades digitales, como el análisis de datos, no solo aumentan las oportunidades de contratación de la fuerza de trabajo en el sector propio de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), sino que también abren las puertas a un sinfín de sectores tradicionales que requieren de este nuevo talento para digitalizarse, además de ser mejor remuneradas.

Debido a que la pandemia de COVID-19 profundizó las caídas de la tasa de matriculación en sistemas tradicionales de educación postsecundaria —que en América Latina ya era considerablemente menor que la tasa de los países de la OCDE en el período prepandemia— y aumentó la demanda de recursos y habilidades por parte de profesores y estudiantes para manejarse de forma digital, sería prudente aprovechar las ventajas que facilita la educación a distancia.

Por un lado, esto pasa por reconocer su potencial para reducir los costos en la oferta educativa y llegar a una audiencia que anteriormente

no podía apuntar por la distancia física de los centros educativos. La consolidación de iniciativas como *Coursera*, *Platzi*, *LinkedIn Learning* y *Udacity*, que además han ofrecido servicios dirigidos especialmente a empresas, son ejemplos de la necesidad que se presenta en este nicho.

También es deseable formar capacidades para el manejo efectivo de plataformas digitales para trabajadores *e-lancers*. El *e-lancing* es una modalidad de *freelancing* que genera relaciones laborales de forma virtual mediante una plataforma tecnológica. Dichas plataformas sirven de puente entre demandantes y oferentes de empleo, independientemente de la ubicación geográfica, para realizar trabajos remotos. Los empleos que más demandan estos servicios son aquellos que se benefician de conectar gente de distintas partes del mundo, como el aprendizaje de idiomas, o que no requieren presencialidad, como el diseño gráfico y el desarrollo web.

En América Latina y el Caribe se experimentó un incremento del 30% de descargas de estas aplicaciones solo entre enero y marzo de 2020, siendo Brasil, México, Colombia Argentina y Venezuela los países con mayor número de *e-lancers* en la región (Aguerrevere y Fazio, 2021, p. 6). Sin embargo, la región puede hacer mucho más para aprovechar los beneficios de estas plataformas. En países como Venezuela, por ejemplo, donde se ha producido una fuga masiva de cerebros, las plataformas digitales permiten a los ciudadanos obtener empleo y formar capacidades sin irse del país, permitiendo que el talento humano nacional crezca en calidad, pero para ello tendrían que darse condiciones para facilitar la remuneración, la conexión a Internet y los intercambios entre las partes, condiciones que actualmente no son óptimas.

A ello se le suma que estas plataformas son vías para facilitar entradas de ingreso a los países, pero para lograrlo se deben cumplir varias condiciones que podrían simplificarse en dos principales: en primer lugar, facilitar la adopción de las TIC que harían más accesibles la amplia oferta de plataformas digitales; en segundo lugar, generar habilidades y brindar herramientas para sacar máximo provecho a las opciones que ofrecen estas plataformas a fin de aumentar la

competitividad y que ello se traduzca en más empleos e ingresos para los hogares latinoamericanos y caribeños.

Sin embargo, la conformación de sistemas educativos más amplios para hacer posible la adquisición de habilidades no es suficiente si no se diseña un marco jurídico favorable a las tendencias observables en los mercados laborales. En el período previo al COVID-19, la ausencia de regulación o consensos amplios en ciertas materias de teletrabajo — como el cálculo de horas desde casa—, cuando no generaba ambigüedad, causaba arbitrariedad en el manejo de este esquema. De allí se puso de relieve la necesidad de adaptar o reformar leyes, reglamentos y políticas que protejan a los empleados y empleadores en un nuevo contexto donde proliferan las plataformas de trabajo en línea y son más comunes los agentes libres.

En resumen, es una tarea pendiente en la región establecer estrategias para fortalecer aquellas competencias y habilidades humanas que la tecnología aún no puede replicar ahora ni se estima que lo hagan en un buen tiempo, pero con especial énfasis en generar capacidades de aprender y desaprender al ritmo de las innovaciones, promoviendo la formación continua de los trabajadores del futuro.

6.- Conclusiones

Los efectos de la automatización y el envejecimiento de la población no son fáciles de desentrañar en la medida que involucran diversas variables que, cuando interactúan entre sí, no generan una respuesta unidireccional. Sin embargo, pese a las discrepancias en cuanto a si el momento que estamos viviendo es inédito o no, es claro que los diversos escenarios concluyen en la necesidad de prepararse para las disrupciones que ya comenzaron a generarse y que continuarán haciéndolo en un futuro próximo.

En lo que respecta a los cambios demográficos, el envejecimiento de la población suscitará interrogantes y demandas en torno a nuevos esquemas de protección social y la inversión en capital humano, sobre

la base de un contrato social que, orientándose hacia el desarrollo, debe velar por el bienestar y la calidad de vida de los trabajadores que con su esfuerzo y habilidades contribuyen diariamente al crecimiento de las economías.

Por su parte, la reflexión acerca de la automatización de las tecnologías debe considerar los aspectos tanto positivos como negativos, los cuales también dependen de los contextos de estudio. Se ha hecho referencia a estudios que pronostican la polarización de trabajo y de ingresos en economías avanzadas, mientras que en economías latinoamericanas en desarrollo los efectos pueden ser más ambiguos debido a la menor capacidad para aprovechar la innovación tecnológica. Pese a ello, igualmente será fundamental implementar esquemas de transición que involucren la formación constante en aquellas habilidades posiblemente más demandadas por la dificultad de ser automatizadas, a fin de hacer competitivas estas economías frente al futuro.

Se hace evidente, pues, que la generación de nuevos empleos en el contexto de una economía potenciada por los avances tecnológicos y afectada por el envejecimiento de la población requiere indefectiblemente de instituciones y políticas gubernamentales y empresariales que promuevan soluciones frente a los cambios que experimenta el campo laboral. De lo contrario, puede existir el riesgo de que los resultados no sean tan optimistas para los trabajadores y su calidad de vida. Así, son las decisiones societales las que determinan el grado y la naturaleza del impacto en la mano de obra de los fenómenos aquí descritos.

Si hay suficiente estímulo a la innovación y la inversión, puede haber suficiente creación de empleos para compensar los puestos de trabajo automatizados. Pese a ello, algunas economías avanzadas necesitarán indefectiblemente inversiones adicionales según un escenario de incremento gradual para reducir el riesgo de escasez de puestos de trabajo, y aun con esta garantía, un reto mayor será lograr que los trabajadores tengan las habilidades y el apoyo necesarios para la transición a los nuevos puestos de trabajo.

Sin mecanismos de apoyo a la transición laboral entre sectores, el resultado puede ser desempleo y salarios más bajos, con costos sociales muy elevados. Esto indica que, más allá de la capacidad de los mercados laborales para adaptarse a las irrupciones tecnológicas y a los cambios demográficos, adicionalmente es necesario generar mecanismos para reubicar a los trabajadores desplazados.

Por último, cabe hacer énfasis en que cualesquiera que sean las políticas o medidas a tomar para aprovechar las oportunidades y mitigar las amenazas que nos presentará el mercado laboral del futuro, ellas deben tener en cuenta las grandes diferencias existentes en la región, entendiendo que el punto de partida importa y que las fórmulas universales en contextos particulares raramente tienen éxito.

7.- Bibliografía

- Adelman, I. (2002). Falacias en la teoría del desarrollo y sus implicaciones de política. En G. Meier y J. Stiglitz (Eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro es perspectiva* (pp. 91-137). Banco Mundial y Alfaomega.
- Aguerrevere, G. y Fazio, M. (2021). *'E-lancing' en América Latina y el Caribe: ¿cómo conectar el talento digital con oportunidades globales?* Banco Interamericano del Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0003590>
- Autor, D. H. (2015). Why are there still so many jobs? The history and future of workplace automation. *Journal of economic perspectives*, 29(3), 3-30. <https://bit.ly/3EAegXH>
- Azuara Herrera, O., Mondragón, M., y Torres, E. (2022). *LinkedIn en América Latina y el Caribe: ¿Una transformación acelerada del mercado laboral por la pandemia?* <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/LinkedIn-en-America-Latina-y-el-Caribe-Una-transformacion-acelerada-del-mercado-laboral-por-la-pandemia.pdf>

- Azuara Herrera, O.; Pagés, C.; Rucci, G.; Amaral, N.; Ospino, C.; Torres, J.; González, S. (2019). *El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: ¿Cuáles son las ocupaciones y las habilidades emergentes más demandadas en la región?* Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0001678>
- Banco Mundial et al. (2022). *The State of Global Learning Poverty: 2022 Update*. Conference Edition. <https://www.unicef.org/media/122921/file/State%20of%20Learning%20Poverty%202022.pdf>
- Bértola, L. y Ocampo, J. (2013). *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Böhm, M. (2020). The Causes and Consequences of Job Polarization, and Their Future Perspectives en BBVA OpenMind (Ed.), *Work in the Age of Data* (51-59). <https://www.bbvaopenmind.com/wp-content/uploads/2020/02/BBVA-OpenMind-book-2020-Work-in-the-Age-of-Data.pdf>
- Bosch, M., & Ripani, L. (2018). El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: ¿Una gran oportunidad para la región? *Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo*. [https://dx. doi.org/10.18235/0001339](https://dx.doi.org/10.18235/0001339)
- Bosch, M., Pagés, C. y Ripani, L. (2018). El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: ¿Una gran oportunidad para la región? *Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo*. [https://dx. doi.org/10.18235/0001339](https://dx.doi.org/10.18235/0001339)
- CAF - Banco de Desarrollo de América Latina (2020). *Los sistemas de pensiones y salud en América Latina. Los desafíos del envejecimiento, el cambio tecnológico y la informalidad*. Corporación Andina de Fomento. <https://scioteca.caf.com/handle/123456789/1652>

- Carmody, P. (2020). *International Encyclopedia of Human Geography* (2° Ed.). <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-102295-5.10099-X>
- Eberstadt, N. (2016). *Men without work: America's invisible crisis*. Templeton Foundation Press. <http://kspjournals.org/index.php/JEPE/article/view/1287>
- Furman, J. (2016). Is This Time Different? The Opportunities and Challenges of Artificial Intelligence. Remarks at *AI Now: The Social and Economic Implications of Artificial Intelligence Technologies in the Near Term*. New York: New York University.
- Grupo Banco Mundial (2019). *La naturaleza cambiante del trabajo*. Washington: Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento/ Banco Mundial. <https://documents.worldbank.org/curated/en/636921541603308555/pdf/WDR2019-Overview-Spanish.pdf>
- INSEAD. (2022). *The Global Talent Competitiveness Index 2022 Report. The Tectonics of Talent: Is the World Drifting Towards Increased Talent Inequalities?* Fontainebleau: INSEAD, Portulans Institute y Human Capital Leadership Institute. <https://www.insead.edu/sites/default/files/assets/dept/fr/gtci/GTCI-2022-report.pdf>
- Manyika, J. et al (2017). Jobs lost, jobs gained: Workforce transitions in a time of automation. *McKinsey Global Institute*, 150. <https://mck.co/3Jw66Da>
- Nordhaus, W. D. (2007). Two centuries of productivity growth in computing. *The Journal of Economic History*, 67(1), 128-159. <https://bit.ly/3JpQDop>
- Oficina Regional de la Organización Internacional del Trabajo para América Latina y el Caribe. (2019). *Panorama laboral 2019. América latina y el Caribe*. Lima: OIT / Oficina Regional para América Latina y el Caribe. https://www.ilo.org/americas/publicaciones/WCMS_732198/lang--es/index.htm

- Organización Internacional del Trabajo. (2016). *Perspectivas sociales y del empleo de los jóvenes en el mundo 2016*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/2016/lang--es/index.htm>
- Organización Internacional del Trabajo. (2021). *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo. Tendencias 2021*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo. <https://bit.ly/3ezPhJd>
- Organización Internacional del Trabajo. (2022). *Perspectivas Sociales y del Empleo en el Mundo: Tendencias 2022*. Ginebra: Oficina Internacional del Trabajo. https://www.ilo.org/global/research/global-reports/weso/trends2022/WCMS_848464/lang--es/index.htm
- Robles, M, Cruz-Aguayo, Y., Schady, N., Zuluaga, D., Fuertes, N. y Kang, M. (2019). *El futuro del trabajo en América Latina y el Caribe: Educación y salud: ¿los sectores del futuro?* Washington, DC: Banco Interamericano de Desarrollo. <http://dx.doi.org/10.18235/0001524>
- Samuelson, P. y Nordhaus, W. (2010). *Economía con aplicaciones a Latinoamérica* (19 Ed). McGrawHill.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2019). *World Population Prospects 2019, Volume II: Demographic Profiles (ST/ESA/SER.A/427)*. https://population.un.org/wpp/Publications/Files/WPP2019_Volume-II-Demographic-Profiles.pdf
- United Nations Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2022). *World Population Prospects 2022 Summary of Results*. UN DESA/POP/2022/TR/NO. 3. https://www.un.org/development/desa/pd/sites/www.un.org.development.desa.pd/files/wpp2022_summary_of_results.pdf

La revista CERO, que nace de los esfuerzos académicos y científicos de VENPAIS Centro de Ideas, tiene como objetivo central ser fuente de insumo especializado y abierto que proporcione a investigadores, consultores, políticos, periodistas, organizaciones no gubernamentales y a particulares en general, contenido crítico, analítico y reflexivo sobre los grandes temas que dinamizan a la democracia, la economía y las relaciones internacionales.

POLÍTICA DE ACCESO ABIERTO

La revista CERO garantiza el libre acceso a su contenido bajo la concepción de que la investigación contenida en cada publicación contribuye al intercambio del conocimiento, así como al crecimiento de una comunidad virtual crítica y reflexiva.

POLÍTICA DE CONSERVACIÓN

Las publicaciones en esta revista quedan resguardadas de forma íntegra en los archivos de VENPAIS Centro de Ideas, y una vez admitidos para su publicación, gozarán del resguardo de propiedad intelectual bajo depósito legal y International Standard Serial Number. ISSN.

POLÍTICA EDITORIAL

CERO es una publicación semestral de VENPAIS Centro de Ideas, en ella se publican artículos académicos previamente enviados a fuentes externas y arbitraje objetivo para maximizar su excelencia, en particular en lo concerniente a democracia, relaciones internacionales y economía. Son evaluados de acuerdo a su originalidad, pertinencia teórica como empírica, con base a los criterios que establezca el comité editorial para cada semestre a tratar. Esta revista se dirige a todo público interesado en las áreas temáticas mencionadas.

Síntesis Curricular de los articulistas de la 1era Edición de Cero

Carol Jiménez López

Abogada, Universidad Central de Venezuela

Estudios Avanzados en Contrataciones Internacionales y Arbitraje,
Universidad Metropolitana

Estudios Avanzados en Arbitraje, Universidad Monteávila (En curso)

Inscrita en el Colegio de Abogados de Caracas

Miembro de la Asociación Venezolana de Arbitraje

(cjmnz.14@gmail.com)

Autora de: “El arbitraje de inversión: una forma de revitalizar la economía venezolana”

David Arturo Acosta Vargas

Abogado, Universidad Metropolitana.

Especialización en Propiedad Intelectual, Universidad Monteávila

Miembro de Aspen Legal.

(dacosvar@gmail.com)

Autor de: “Blockchain, nuevos negocios y propiedad intelectual”

Sita Angeli de Abreu Sousa

Licenciada en Estudios Liberales, Universidad Metropolitana

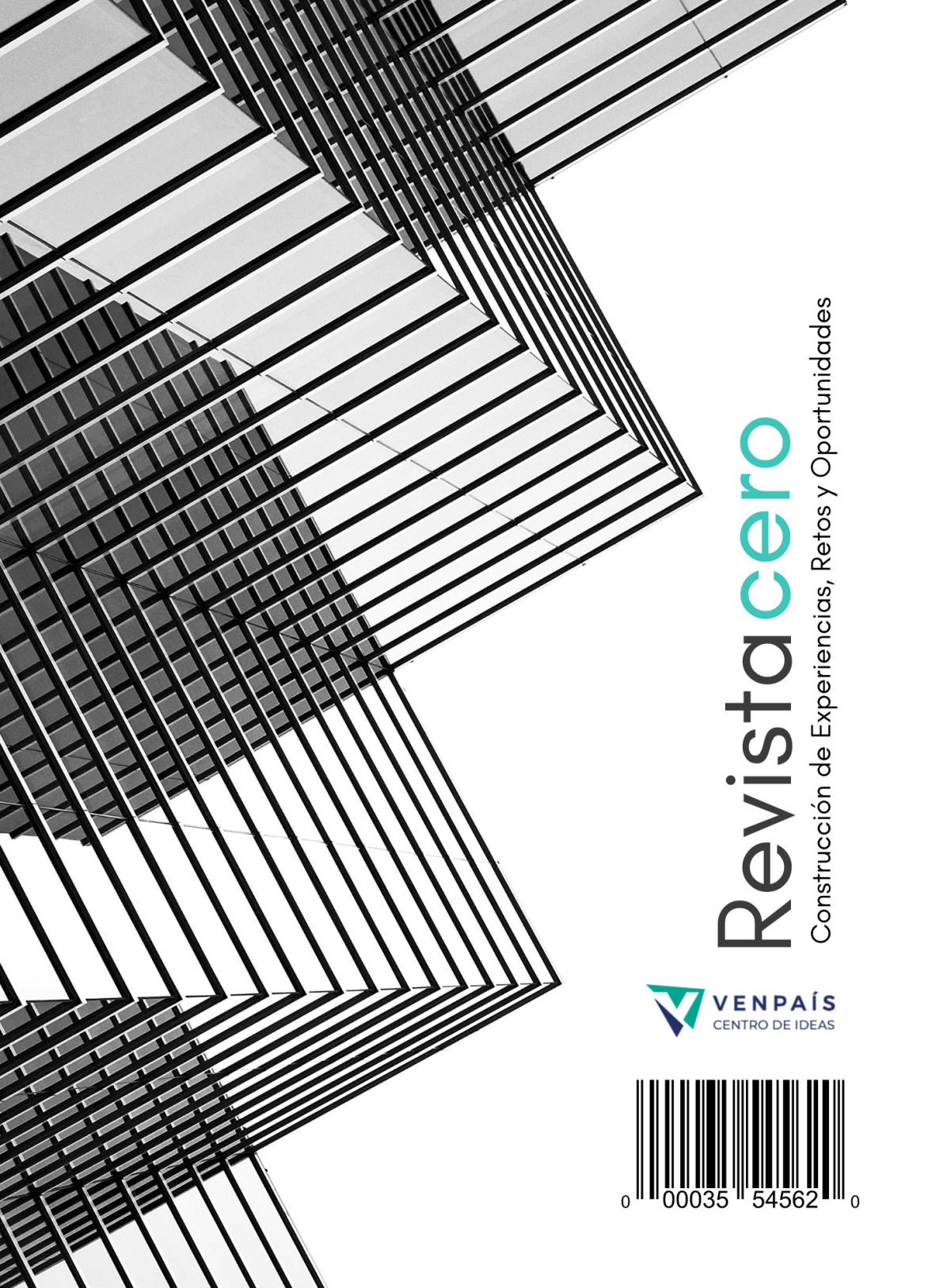
Estudiante de la Maestría en Planificación del Desarrollo, Centro de

Estudios del Desarrollo, Universidad Central de Venezuela

Gerente de proyectos, Venpaís, Centro de Ideas

(sitadeabreu@gmail.com)

Autora de: “Retos de los mercados laborales del futuro para el desarrollo económico de América Latina”



Revistacero

Construcción de Experiencias, Retos y Oportunidades

