



**FACULTAD DE DERECHO.**

**TRATAMIENTO FISCAL DE LA  
ECONOMÍA COLABORATIVA.**

**Abril de 2018.**

**Derecho Fiscal y Tributario.**

**5ºE3C**

**Autor: Joaquín Latorre Pérez.**

**Director: Eva María Gil Cruz.**

## **RESUMEN:**

La economía colaborativa es un fenómeno cuyo crecimiento en los últimos años ha sido incontestable. Esta nueva realidad económica ha basado su éxito principalmente en el importante desarrollo experimentado por las Tecnologías de la Información y la Comunicación (también conocidas como TIC). Así mismo, han jugado también un papel primordial otros aspectos como el cambio en los patrones de consumo, o el nacimiento de nuevos modelos de negocio que, gracias a las TIC, han sido capaces de proporcionar el medio para que los consumidores puedan poner en práctica nuevos modelos tanto de producción como de consumo.

Para este análisis, se realiza un estudio previo del régimen económico, comercial, y jurídico de las principales plataformas, ya que sólo con el entendimiento preciso de los derechos y obligaciones de cada una de las partes intervinientes en las transacciones, así como de los flujos que se generan, se puede llegar a una adecuada calificación tributaria de las rentas obtenidas a partir de estas operaciones.

Igualmente, se incluye una visión del tratamiento tributario que reciben estas actividades en algunos de los países de nuestro entorno, ya que no puede eludirse el carácter transfronterizo de estos fenómenos económicos.

**PALABRAS CLAVE:** Derecho Fiscal, economía colaborativa, plataformas, rentas, modelos de negocio, modelos de producción, consumidores, derechos, obligaciones, economía, comercio.

**ABSTRACT:**

The collaborative economy is a phenomenon that has experienced an undeniable growth in the recent years. This new economic reality has based its success mainly on the important developments experienced by Information and Communication Technologies (also known as ICT). Other aspects have also played a key role, such as the change in consumption patterns and the birth of new business models that, due to ICT, have provided the means for consumers to put into practice new production and consumption models.

For this analysis, I considered it necessary to carry out a preliminary study of the economic, commercial and legal regimes of the main platforms, given that only with the precise understanding of the rights and obligations of each of the parties involved in the transactions, and of the flows that are generated, is it possible to reach an adequate tax qualification of the income obtained from these operations.

Likewise, I considered it appropriate to include a vision of the tax treatment that these activities receive in some of the countries in our area, since the cross-border nature of these economic phenomena cannot be avoided.

**KEY WORDS:** Tax Law, collaborative economy, platforms, rents, business models, production models, consumers, rights, obligations, economy, trade.

## ÍNDICE:

1. INTRODUCCIÓN .....	5
2. LA ECONOMÍA COLABORATIVA .....	7
2.1. ¿Qué es la economía colaborativa? Concepto, origen, y evolución .....	7
2.2. Situación Actual. Argumentos a favor y en contra de la economía colaborativa . .....	12
3. ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES PLATAFORMAS .....	17
3.1. Alquiler vacacional (AirBnB) .....	17
3.2. Utilización de vehículos para desplazamientos (Uber / Blablacar) .....	19
3.3. Otras plataformas .....	20
4. SITUACIÓN ACTUAL EN LOS PAÍSES DE NUESTRO ENTORNO, COMO PUNTO DE PARTIDA .....	23
5. DERECHO COMPARADO, CON ESPECIAL ATENCIÓN A LOS CASOS ITAIANO (Y FRANCÉS) .....	30
5.1. El Derecho Comunitario como fuente del Derecho Financiero y Tributario ...	30
5.2. Sistema Italiano .....	31
5.3. Sistema Francés .....	35
6. RÉGIMEN FISCAL DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL ACTUAL .....	37
6.1. Principios generales de Derecho Tributario .....	37
6.2. Imposición directa .....	41
6.3. Imposición indirecta .....	47
6.4. Deber de información .....	54
7. CONCLUSIONES .....	58
8. BIBLIOGRAFÍA .....	60

## **1. INTRODUCCIÓN.**

No hace mucho tiempo, y con ocasión de una huelga convocada por el sector del taxi en las principales ciudades españolas que protestaban por la competencia de las nuevas formas de transporte adoptadas por las plataformas de economía colaborativa, los medios de comunicación se hacían eco de una queja de los afectados, tanto de los representantes de las asociaciones profesionales como de las entrevistas a los taxistas afectados: “¡Uber no paga impuestos!”, se repetía como un mantra sin más detalle, y como argumento fundamental para justificar una mejor posición a estos nuevos agentes en la competencia por hacerse con una mejor posición en el mercado.

Esta misma argumentación se repite también cuando se pone de manifiesto las controversias suscitadas en el sector del alquiler de viviendas.

Si bien en cada uno de estos casos, suelen aparecer, según el sector afectado, otros argumentos que hacen referencia a aspectos de su regulación o no regulación administrativa de la actividad, resulta un denominador común la utilización del argumento tributario que busca referirse no sólo al hecho particular de si el competidor cumple o no con sus obligaciones tributarias, sino que parece dar por cierta la creencia de que esta actividad carece de un tratamiento tributario claro, lo que facilita la no tributación del competidor, que obtiene así una ventaja decisiva frente al agente tradicional en la lucha por hacerse con el mercado.

A lo largo de este trabajo voy a intentar poner de manifiesto que, siendo las actividades económicas que se engloban dentro del concepto de economía colaborativa, un conjunto de actividades muy diferentes, estas pueden tratarse a efectos tributarios, de acuerdo con las normas que resultan de aplicación a la economía tradicional, si bien es cierto que en determinados supuestos, y dada la particularidad y/o novedad de alguna de estas actividades, sería deseable el desarrollo de algunas especificidades por parte del legislador español.

Para este análisis, he considerado necesario realizar un estudio previo del régimen económico, comercial, y jurídico de las principales plataformas, pues sólo con el entendimiento preciso de los derechos y obligaciones de cada una de las partes

intervinientes en las transacciones, y de los flujos que se generan, se puede llegar a una adecuada calificación tributaria de las rentas obtenidas a partir de estas operaciones.

Igualmente, me ha parecido procedente incluir una visión del tratamiento tributario que reciben estas actividades en algunos de los países de nuestro entorno, en tanto se trata de fenómenos económicos transfronterizos, de aplicación en numerosas jurisdicciones (con las particularidades administrativas que ya algunos países han establecido), y que se encuentran, no sólo en España, en un momento de elaboración de propuestas para su adecuado tratamiento tributario.

## **2. LA ECONOMÍA COLABORATIVA.**

### **2.1. ¿QUÉ ES LA ECONOMÍA COLABORATIVA? CONCEPTO, ORIGEN, Y EVOLUCIÓN.**

La economía colaborativa es un fenómeno que lejos de alcanzar una definición universal e inequívoca, se encuentra en un proceso de constante cambio y evolución que dificulta seriamente la formulación de dicho concepto. Además, el hecho de abarcar un abanico de actividades tan heterogéneas y diversas dificulta más si cabe esta tarea.

De acuerdo con lo establecido por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), el fenómeno conocido con el nombre de economía colaborativa<sup>1</sup> puede definirse como un modelo de consumo basado en el intercambio entre particulares de bienes y servicios los cuales se encontraban infrautilizados, a cambio de una compensación o remuneración pactada entre ambas partes. Según la CNMC, las características fundamentales de este modelo son principalmente dos; en primer lugar, el intercambio de bienes producido jamás tiene por objeto el ejercicio de una actividad profesional por parte del oferente, y dicho intercambio, generalmente, tiene lugar entre particulares.

No obstante, esto no quiere decir que no pueda darse una compensación económica a tal efecto para cubrir gastos compartidos (véase como ejemplo el caso de BlaBlaCar<sup>2</sup>, en el que el oferente del servicio, es decir, el conductor del coche, cobra una cantidad al resto de pasajeros, la cual es destinada exclusivamente a cubrir gastos tales como la gasolina o los peajes, rebajando así el precio del trayecto, pero sin generar en ningún caso un beneficio económico para él mismo). Sin embargo, este argumento resulta uno de los más discutidos por parte de los detractores de este tipo de servicios, y al mismo tiempo uno de los más difíciles de defender para sus valedores, y es que cada vez más son los casos de prestadores de servicios que persiguen lograr una fuente adicional de ingresos a través de estas plataformas.

---

<sup>1</sup> CNMC. Consulta pública sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, Documento 2: *Efectos de los nuevos modelos económicos sobre el mercado y la regulación* (disponible en <https://www.cnmc.es/file/172233/download>; última consulta 10/04/2018).

<sup>2</sup> BlaBlaCar (disponible en <https://www.blablacar.es/>; última consulta 10/04/2018).

En segundo lugar, la Comisión destaca que, con carácter general, se trata de bienes o servicios que, con carácter previo a esta nueva utilización, habían permanecido ociosos o infrautilizados para el ya mencionado oferente. De esta manera, nos encontramos ante bienes o servicios cuyo fin primigenio distaba de ser el de su ofrecimiento en el mercado.

A pesar de ello, otros autores como Antón Antón y Bilbao Estrada<sup>3</sup>, entienden que, a través de esta clasificación realizada por la CNMC, más que referirse a la economía colaborativa, la definición de lo anterior parte de un concepto económico y tradicional de lo que podría entenderse como consumo colaborativo, concepto con el que si bien comparte importantes características comunes, deja de lado aspectos fundamentales en el desarrollo de estos nuevos modelos de negocio como es el avance de las nuevas tecnologías, también conocidas como TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación), para centrarse en otros aspectos, como los cambios en los patrones de consumo.

En línea con lo anterior, cabría destacar que, en realidad lo ocurrido es una evolución desde el previamente mencionado consumo colaborativo hacia un concepto más amplio y actual, y al que haremos referencia de manera continuada a lo largo de este trabajo, como es la economía colaborativa.

Cómo señala Antón Antón y Bilbao Estrada, la aparición de este nuevo fenómeno se debe principalmente a tres factores: el primero de ellos tiene que ver con el importante desarrollo de las TIC, en segundo lugar juega un papel muy importante el cambio en los patrones de consumo y, por último, el nacimiento de nuevos modelos de negocio que, gracias a las TIC, han sido capaces de proporcionar el medio para que los consumidores puedan poner en práctica nuevos modelos de producción y consumo que se ajusten a los nuevos patrones de consumo<sup>4</sup>. Como puede observarse la correlación entre unos y otros es absoluta, no pudiendo estos entenderse de manera aislada.

---

<sup>3</sup> ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 10-11.

<sup>4</sup> ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 11-13.



Como venimos diciendo, en primer lugar, no puede pasarse por alto el hecho de que los constantes progresos llevados a cabo en el marco de las nuevas tecnologías han dado lugar a nuevas maneras de entender y de llevar a cabo el proceso de consumo. Gracias a estos avances, han surgido nuevas alternativas, que permiten no sólo facilitar, sino también abaratar, tanto la producción como el consumo de bienes y servicios. En palabras de Álvaro Antón y Bilbao Estrada, “el uso de las TIC ha facilitado la colaboración en la producción y consumo de bienes y servicios, intercambiándolos o compartiéndolos, al abaratar las actividades de obtención, almacenamiento, procesamiento y comunicación de información inherentes a este tipo de transacciones”.

Sirva como ejemplo de las ventajas que ofrecen para estas nuevas plataformas el profundo desarrollo de las TIC el caso de AirBnB, y es que una serie de recientes avances tecnológicos resultan tener un papel clave en su importante éxito actual. El más importante y fundamental de todos ellos ha resultado ser Internet, ya que ha permitido conectar entre sí a miles de personas interesadas en ofrecer o utilizar determinados servicios.

Resulta fundamental también el fulgurante desarrollo de los teléfonos móviles inteligentes, cuyas prestaciones y enorme difusión permiten a un sector de la población cada vez más amplio acceder de manera más rápida y sencilla a este tipo de servicios simplificando trámites y procedimientos. Por último, las plataformas de pago telemáticas, tales como *PayPal*, *Safetypay*, o *Stripe*, han reducido enormemente las molestias y amenazas que tanto para los usuarios como para los prestadores suponían hasta entonces los arcaicos métodos de pago en metálico<sup>5</sup>.

El segundo de los factores que ha contribuido al rápido desarrollo de la economía colaborativa ha resultado ser el indudable cambio que se ha producido a lo largo de estos últimos años en las pautas y patrones de consumo. Siguiendo con el ejemplo de AirBnB, cada vez resulta más frecuente recurrir a este tipo de plataformas a la hora de planificar viajes, prescindiendo así de los clásicos establecimientos hoteleros. El mismo fenómeno también se ha dado con los propios desplazamientos, puesto que cada vez resulta más común la utilización de las plataformas de “car sharing”, en detrimento de

---

<sup>5</sup> DOMENECH PASCUAL, G. “La regulación de la economía colaborativa: el caso Uber contra el taxi”. *Revista CEF Legal*, n. 175-176, 2015, p. 69.

otras alternativas como el avión, el tren, o incluso los propios taxis. En este sentido no puede obviarse la influencia que ha tenido la crisis económica en el acaecimiento de dichos cambios, y es que muchas personas, bien movidas por lograr una hipotética reducción de gastos, bien por obtener unos ingresos adicionales, han tomado la decisión de participar en este tipo de servicios. Pero esto ha ido más allá, y a raíz de la facilidad en ciertos casos para incrementar sus ingresos, determinados usuarios han descubierto una posible fuente de ingresos secundarios, e incluso la posibilidad de desarrollar estos servicios como una actividad económica propiamente dicha. También debe tenerse en cuenta a estos efectos otros factores como el notable salto generacional o el cambio cultural con respecto a estas nuevas formas de consumo. En la actualidad ha quedado constatado que existe una menor reticencia, no solo a la hora de compartir el uso de un bien del que se es titular, sino también a la hora de ser usuario o consumidor de un bien o servicio que es prestado por particulares en vez de por profesionales<sup>6</sup>.

Existe un tercer factor identificado por estos autores, y que a mi juicio resulta también de vital importancia, como es el surgimiento de un considerable número de *startups*. Estos nuevos modelos se caracterizan por su versatilidad y capacidad de crecimiento y adaptación casi inmediatas, lo cual les ha permitido acceder a importantes rondas de financiación que a priori les resultarían inalcanzables, pues en muchos casos ni siquiera está contrastada la viabilidad del modelo de negocio. Esta facilidad a la hora de acceder a financiación ha dado lugar a una razonable duda sobre la posibilidad de que se produzca otra burbuja tecnológica, como ya ocurriera con las “*DotCom*” a comienzos de siglo.

Otros autores como el ya mencionado Domenech Pascual (2015), no dudan en aludir, y bajo mi punto de vista acertadamente, a otro tipo de factores como la cada vez mayor preocupación y sensibilización acerca de la protección del medio ambiente, argumentando que algunas formas de economía colaborativa permiten hacer un uso más eficiente de los recursos naturales, reduciendo así la contaminación asociada a la producción o consumo de determinados bienes y servicios. Parece claro que el autor en este caso está haciendo referencia a plataformas como BlaBlaCar, y la posibilidad que

---

<sup>6</sup> ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 11-12.

esta otorga de compartir un vehículo entre varios usuarios, que cubra el mismo recorrido.

Podemos entonces concluir que nos encontramos ante una evolución conceptual de lo que hasta hoy entendíamos como consumo colaborativo, hacia una nueva realidad más amplia e inclusiva como es la economía colaborativa, un sector económico que durante estos últimos años ha experimentado un fugaz crecimiento. Pero este crecimiento también ha supuesto nuevos interrogantes como la posibilidad del nacimiento de un nuevo ámbito de economía sumergida, o la desregulación de sectores y profesionales tradicionalmente reguladas por la irrupción de particulares en su prestación.

Como no podía ser de otra manera, Europa no ha podido mantenerse al margen en un tema como este, con semejante trascendencia y relevancia. La Comisión Europea, a través de la consulta pública lanzada el 25 de septiembre de 2015 sobre el papel de las plataformas digitales en la economía digital, ha definido la economía colaborativa como una actividad online capaz de establecer un vínculo entre particulares o personas jurídicas a través de plataformas online (plataformas de economía colaborativa) que les permiten prestar servicios o intercambiar activos, ya sean recursos o capital, a veces por un periodo de tiempo limitado, y sin que se lleve a cabo una transmisión de los derechos sobre la propiedad de los mismos<sup>7</sup>. En la misma consulta, la Comisión lleva a cabo una definición de las plataformas digitales en la que las califica como empresas que operan simultáneamente en mercados dobles o múltiples y que utilizan internet para posibilitar interacciones entre dos o más grupos de usuarios distintos, y siempre independientes, con el objetivo de generar valor, por lo menos, para uno de ellos<sup>8</sup>.

Dicha consulta sirvió como punto de partida, para que posteriormente la Comisión Europea (2016) definiese el concepto de economía colaborativa como aquel modelo de negocio a través del cual “se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares. La economía colaborativa implica a tres categorías de agentes:

---

<sup>7</sup> COMISIÓN EUROPEA: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las Regiones: *Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas*. 2015, pp. 550 - final.

<sup>8</sup> COMISIÓN EUROPEA: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las Regiones: *Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas*. 2015, pp. 550 - final.

i) prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias – pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional («pares») o prestadores de servicios que actúen a título profesional («prestadores de servicios profesionales»); ii) usuarios de dichos servicios, y iii) intermediarios que –a través de una plataforma en línea– conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos («plataformas colaborativas»)<sup>9</sup>. Añade además que las transacciones realizadas en el marco de la economía colaborativa no tienen implican necesariamente un cambio de propiedad, y estas pueden llevarse a cabo con o sin ánimo de lucro.

## **2.2. SITUACIÓN ACTUAL. ARGUMENTOS A FAVOR Y EN CONTRA DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.**

Resulta innegable que, a raíz del fuerte de crecimiento y desarrollo de este sector de la economía, el cual según cifras oficiales supuso entorno a un 1.5% del PIB español en el año 2017<sup>9</sup>, ha surgido un fuerte debate en nuestra sociedad entre valedores y detractores de este modelo, los cuales utilizan importantes argumentos tanto a favor como en contra de dicha actividad.

En las siguientes líneas trato de reunir aquellos argumentos e ideas que me han parecido más válidos e interesantes, con el objetivo de construir una imagen razonada, objetiva, y completa, de la situación actual de la economía colaborativa en España.

En primer lugar, cabría destacar que, a raíz de la aparición de este nuevo sector de la economía, se ha producido un aumento de la oferta, variedad, y cantidad de los productos, lo que ha supuesto subsidiariamente un importante incremento de la competencia. La entrada de nuevos agentes al mercado genera un incremento positivo de la competencia, derivado del incremento de la cantidad y mayor variedad de la oferta.

---

<sup>9</sup> PANIAGUA, E. “*La economía colaborativa representa ya un 1,4% del PIB español*”. El Mundo. 23 de junio de 2017. (disponible en: <http://www.elmundo.es/economia/2017/06/23/594c1071268e3e472e8b45ef.html>; última consulta 10/04/2017).

La CNMC, en su Estudio sobre la Economía Colaborativa<sup>10</sup>, alude acertadamente a que una de las ventajas más importantes que ofrece el consumo colaborativo es la posibilidad de que los consumidores accedan tanto a productos como a servicios a los que anteriormente apenas podían permitírselo. Parece indudable que este tipo de plataformas han supuesto un importante cambio en los patrones de consumo, logrando que cada vez más, una parte importante de la sociedad opte por la posesión temporal y limitada de bienes y/o servicios, en vez de por la propiedad de los mismos.

Así mismo, para poder llevar a cabo una transacción de tipo económico en el mercado es necesario incurrir en una serie de costes que reciben el nombre de costes de transacción. De entre todos estos, los más importantes seguramente sean los asociados a la búsqueda, es decir, aquellos destinados a encontrar proveedores, a evaluar su calidad, seriedad, disponibilidad, así como los precios de los bienes o servicios ofertados<sup>11</sup>. También tienen un peso muy importante los costes de contratación, especialmente los de negociación y redacción de los contratos. Por último, deben establecer los procesos apropiados que permitan organizar y coordinar la obtención del bien o servicio deseado. Como dice Domenech Pascual (2015), resulta lógico pensar que, si los costes de transacción de un determinado negocio superan de forma notoria los beneficios que de él pueden obtenerse, muy probablemente este negocio no tendrá lugar.

En el mercado y la sociedad actuales son muy frecuentes las situaciones en las que una de las partes envuelta en las negociaciones posee más o mejor información que la otra (fenómeno que se conoce con el nombre de asimetría informativa), sobre las circunstancias de las que dependen los resultados del negocio como, por ejemplo, sobre la calidad de los servicios ofertados.

Estas reducciones de costes se encuentran íntimamente ligadas con el ya mencionado desarrollo de las nuevas tecnologías que ha tenido lugar durante las últimas décadas. Dichas tecnologías han permitido reducir de forma sustancial los costes de búsqueda, de negociación y contratación, así como los de organización, al mismo tiempo que han

---

<sup>10</sup>CNMC. Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa. 2016. (disponible en <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTIlqyWvobVqreRiAzzs1mhxy2y0/edit?pref=2&pli=1#>; última consulta 10/04/2017).

<sup>11</sup> Economipedia: *Costes de transacción*. 2016 (disponible en <http://economipedia.com/definiciones/costos-de-transaccion.html>; última consulta 10/04/2018).

logrado conectar a un mayor número de potenciales consumidores, los cuales se encuentran cada vez más y mejor informados. Resulta innegable que estas plataformas han conseguido simplificar y reducir los trámites, no sólo en la oferta, sino que también en el consumo de bienes y servicios.

Por último, cabría destacar la posibilidad que nace como consecuencia del desarrollo de este tipo de plataformas de reducir el coste marginal de los bienes objeto del servicio prestado, puesto que permiten darle una utilidad mayor a un bien que inicialmente no estaba prevista. De esta manera, y aludiendo a la definición realizada por la CNMC, se reduce la infrautilización de este tipo de bienes.

Pero no son todo bondades, también existen importantes argumentos en contra, que no por ello resultan ser menos válidos. En este sentido, la profesora del Boston College, Juliet Schor<sup>12</sup>, se ha mostrado muy crítica con el descontrol en el que, según ella, se encuentra sumida la economía colaborativa actualmente. La investigadora alega que, la proliferación de servicios como Uber o Cabify ha producido importantes consecuencias negativas, ya que debido a su éxito ha tenido lugar un notable aumento del tráfico, y el consiguiente incremento de la contaminación. En cuanto a AirBnB, avisa de los problemas que supone para los vecinos, quienes tienen que soportar la entrada y salida de los turistas. Además, apunta Schor que este fenómeno ha provocado la subida de las rentas, las cuales son ahora más altas, lo que ha supuesto una dificultad para el acceso al mercado del alquiler.

Recuerda además que hay todavía un lado más oscuro, a la par que preocupante, como es el hecho de que sea posible discriminar a los huéspedes dado que los propietarios pueden rechazarlos, en base a criterios completamente arbitrarios.

Juliet Schor y su equipo de investigación han tenido oportunidad de hablar con mucha gente que trabaja en estas plataformas llegando a la conclusión de que los que dependen de ella, tienen condiciones de trabajo muy precarias. La socióloga afirma que se encuentran desamparados ante posibles alteraciones puesto que, en numerosas

---

<sup>12</sup> RODRIGO, B. “*El lado oscuro de la economía colaborativa*”. Diario ABC. 30 de diciembre de 2017 (disponible en: [http://www.abc.es/economia/abci-lado-oscuro-economia-colaborativa-201712302055\\_noticia.html](http://www.abc.es/economia/abci-lado-oscuro-economia-colaborativa-201712302055_noticia.html); última consulta 10/04/2018).

ocasiones, carecen de seguro. Subraya también que estas compañías tienen la reputación de ser verdes, pero la mayoría de las veces no resultan serlo. En el caso de Airbnb, argumenta que como consecuencia de su desarrollo se viaja más, y consecuentemente aumenta la contaminación.

La investigadora ha reconocido de manera explícita ser muy crítica con estos modelos, y alega tener serias dudas sobre su persistencia por mucho más tiempo.

Por último, existe un problema que no podemos pasar por alto como es el de la incertidumbre. Como venimos señalando previamente, estas plataformas han sufrido un crecimiento vertiginoso, lo cual ha hecho imposible que se lleve a cabo una correcta adaptación de nuestro marco jurídico.

En relación con esta incertidumbre, existe un tema que supone un especial reto para los poderes públicos desde un punto de vista jurídico; ¿debemos aplicar la normativa ya existente a estas nuevas realidades sociales o, por el contrario, debemos aplicar una normativa completamente nueva y nacida exclusivamente con el fin de regular estas nuevas plataformas? Las opiniones al respecto son diversas.

Por un lado, y al suponer una nueva realidad social, la cual difiere sustancialmente de las formas tradicionales de producción y/o consumo de bienes y servicios, no está claro que la aplicación de normativa ya existente resulte adecuada (normativa que resulta aplicable *de lege data*), puesto que no están pensadas para atender al tipo de necesidades surgidas a raíz de estas nuevas plataformas. En este sentido, Domenech Pascual (2015), considera razonable que la labor del legislador vaya por detrás de la realidad, y que consecuentemente, la respuesta a estos nuevos problemas no pueda ser inmediata<sup>13</sup>.

Por otro lado, tampoco parece evidente que la respuesta a este problema radique en una regulación completamente nueva (regulación *ex novo*) puesto que, al estar en un proceso de constante cambio y crecimiento, no se conoce cuál puede ser su alcance definitivo, y

---

<sup>13</sup> DOMENECH PASCUAL, G. “La regulación de la economía colaborativa: el caso Uber contra el taxi”. *Revista CEF Legal*, n. 175-176, 2015, pp. 70-72.

donde está su techo, pudiendo resultar este trabajo ineficiente y quedar obsoleto rápidamente.

En cualquier caso, la respuesta no se antoja sencilla, pudiendo a dar pie a importantes litigios y conflictos con resultados desiguales y contradictorios. Domenech Pascual (2015) concluye en su artículo que la solución a estos problemas de incertidumbre pasa por establecer una regulación que tenga debidamente en cuenta sus particularidades y que despeje cualquier conato de duda acerca del régimen jurídico aplicable, argumentando que para situaciones de incertidumbre como en la que nos encontramos, la mejor solución pasa por evaluar las posibles soluciones jurídicas, y proceder de manera ordenada y gradual<sup>14</sup>. En línea con lo anterior, remarca también la importancia de evaluar tanto los efectos que pueden tener las normas que vayan a establecerse, como los efectos reales que hayan producido ya las normas aprobadas, pudiendo así detectar posibles desaciertos, corregirlos, y paliar los daños que estos pudieran ocasionar<sup>15</sup>.

A la vista de los argumentos aquí expuestos, podemos concluir que a la hora de evaluar este tipo de plataformas debemos evitar caer en la univocidad, siendo capaces de distinguir los efectos positivos que, por supuesto son numerosos, de los negativos, que también existen, y no deben ser menospreciados.

---

<sup>14</sup> <sup>15</sup> DOMENECH PASCUAL, G. “La regulación de la economía colaborativa: el caso Uber contra el taxi”, *Revista CEF Legal*. Op. Cit. p. 9.



### **3. ANÁLISIS DE LAS PRINCIPALES PLATAFORMAS.**

Si bien es verdad que nos encontramos ante un movimiento muy amplio, y formado por numerosas empresas, existen una serie de ellas que, debido a su gran éxito y especial acogida entre los consumidores, destacan por encima de las demás. Me refiero a los casos de AirBnB, Uber, o BlaBlaCar, los cuales se han convertido en ejemplos paradigmáticos de la economía colaborativa.

A continuación, se aborda de manera individual sus respectivos objetos sociales, su situación en el marco jurídico actual, así como sus posibilidades, no sólo presentes, si no también futuras.

#### **3.1. ALQUILER VACACIONAL: AIRBNB.**

AirBnB, de acuerdo con la información disponible en su web, se define como un mercado en línea, el cual actúa como intermediario, posibilitando que usuarios registrados y terceros se pongan en contacto con el fin de que aquellos que ofrecen servicios puedan publicar, comunicar, y gestionar directamente con los miembros que deseen reservar dichos servicios<sup>16</sup>.

De esta manera, se posiciona como un mero intermediario, cuyas funciones radican única y exclusivamente en conectar, mediante internet, dos partes interesadas e independientes, con el objetivo de que puedan concretar el servicio que uno ofrece y que el otro está dispuesto a consumir. Como se puede observar, existe un gran cuidado por parte de estas empresas en que sus definiciones y condiciones legales se ajusten a lo que actualmente se entiende por economía colaborativa, y que, de esta forma, puedan beneficiarse de las ventajas que ello conlleva. En línea con lo anterior, AirBnB trata de desmarcarse de cualquier actividad distinta de la intermediación, como la de presentación de anuncios, o prestación de “servicios de anfitrión”, atribuyéndoles estas labores exclusivamente a los anfitriones. Alega que los contratos suscritos a raíz de sus servicios de intermediación vincularán exclusivamente a estas partes, quedando la plataforma totalmente al margen de los mismos.

---

<sup>16</sup> AirBnB: *Términos de Servicio* (disponible en: <https://www.airbnb.es/terms#sec>; última consulta 10/04/2018).

Resulta cuanto menos interesante hacer referencia a los servicios ofrecidos a través de este tipo de plataformas, ya que lejos de lo que muchos de nosotros pensamos, la oferta de servicios es mucho más amplia, incluyéndose también actividades como “Experiencias” (actividades de uno o varios días en diversas categorías), o “Eventos” (acceso a eventos y lugares únicos), así como toda una gama de demás servicios relacionados o no con el viaje.

Igualmente, llama la atención la importancia que las propias plataformas otorgan al tratamiento fiscal, ya que en la mayoría de ellas llegan a establecer en sus propias condiciones generales, un apartado relativo a impuestos en el que se explica a aquellos que prestan servicios a través de ellas, cuáles son sus obligaciones tributarias, y como deben proceder para cumplirlas correctamente.

Seguramente la cuestión más conflictiva a estos efectos consista en distinguir cuando puede enmarcarse dicha prestación en la actividad de un particular, y cuando, por el contrario, esta debe quedar regulada como una actividad profesional.

Otro asunto de vital importancia radica en distinguir si estas plataformas deben regirse por las normas que regulan la sociedad de la información o si, por el contrario, deben atenerse a lo dispuesto por las leyes de turismo, como defienden algunas comunidades autónomas (es el caso de Valencia, Cataluña, o Baleares). En un artículo del diario El País, David Córdova, doctor en derecho constitucional y asesor de Airbnb<sup>17</sup>, argumentaba que la solución a estos problemas pasa por convertir a estas empresas en responsables y obligarles a que sus anuncios cumplan con la normativa establecida y que, en caso contrario, estas sean objeto de importantes sanciones.

En cuanto a las opciones que puede depararles el futuro, AirBnB se muestra ambiciosa, puesto que, en palabras de su CEO y fundador, Brian Chesky<sup>18</sup>, la plataforma pretende llegar a los 1.000 millones de viajeros en 2028. Al mismo tiempo, planea entrar de lleno

---

<sup>17</sup> GUTIÉRREZ, H. “El laberinto legal de los alquileres turísticos”. El País. 16 de mayo de 2017 (disponible en: [https://elpais.com/economia/2017/05/12/actualidad/1494619467\\_023421.html](https://elpais.com/economia/2017/05/12/actualidad/1494619467_023421.html); última consulta 10/04/2018).

<sup>18</sup> JIMÉNEZ CANO, R. “AirBnB se marca como objetivo llegar a los 1.000 millones de viajeros en 2028”. El País. 23 de febrero de 2018 (disponible en: [https://elpais.com/tecnologia/2018/02/22/actualidad/1519333415\\_101548.html](https://elpais.com/tecnologia/2018/02/22/actualidad/1519333415_101548.html); última consulta 10/04/2018).

en el mundo del turismo, yendo más allá del alquiler de viviendas por cortos periodos de tiempo.

### **3.2. UTILIZACIÓN DE VEHÍCULOS PARA DESPLAZAMINETOS: UBER VS. BLABLACAR.**

Tanto Uber como BlaBlaCar resultan ser claros ejemplos del éxito de este tipo de plataformas, ambas con importantes lazos comunes, pero también con una serie de diferencias que resultan claves a ojos de la clasificación de las mismas como plataformas pertenecientes a la sociedad de la información.

Uber ha optado por definirse como una plataforma de tecnología que permite a los usuarios, bien de aplicaciones móviles de Uber, bien de páginas web, la organización del transporte con terceros proveedores independientes (es decir, los conductores), incluidos terceros transportistas independientes y terceros proveedores logísticos independientes, conforme a un acuerdo con Uber o algunos afiliados de Uber<sup>19</sup>.

Mientras tanto, BlaBlaCar aboga por posicionarse como una plataforma de trayectos compartidos a la que puede accederse desde el sitio web ([www.blablacar.es](http://www.blablacar.es)) o desde una aplicación móvil, cuyo objetivo radica en poner en contacto a conductores que viajen a un determinado destino con pasajeros que se dirijan al mismo lugar, de forma que puedan compartir los costes asociados al trayecto<sup>20</sup>.

Si bien ambas definiciones pueden parecer similares, existe un elemento que supone una diferencia fundamental: mientras que Uber sirve de intermediario en la prestación de un servicio de transporte de pasajeros, BlaBlaCar se sitúa como herramienta que facilita el reparto de los gastos de un trayecto entre conductor y pasajeros. Por lo tanto, podemos concluir que la diferencia fundamental radica en el ánimo de lucro de una, y el consumo colaborativo y el reparto de gastos generado por la otra.

---

<sup>19</sup> Uber: *Términos y condiciones* (disponible en: <https://www.uber.com/es-ES/legal/terms/es/>; última consulta 10/04/2018).

<sup>20</sup> BlaBlaCar: *Condiciones generales de uso* (disponible en: <https://www.blablacar.es/conoce-blablacar/condiciones-generales-de-uso>; última consulta 10/04/2018).

Si hablamos de futuro, resulta imprescindible acudir a la sentencia dictada por el TJUE contra Uber<sup>21</sup>, por la cual esta pasaba a ser considerada como una empresa de transporte, y consecuentemente, equiparable a la actividad desarrollada por el sector del taxi.

Sin embargo, y desde un punto de vista práctico, la sentencia, según explica Cani Fernández, directora del Grupo de la Competencia y de la UE de Cuatrecasas, apenas tendrá consecuencias prácticas, ya que esta se centra principalmente en el servicio Uber Pop, que relacionaba conductores particulares con usuarios mediante una app y que dejó de funcionar hace años. En la actualidad, el modelo de negocio empleado por Uber no solo en España, sino que también en la UE, se basa en profesionales con licencias de vehículos turismo con conductor (VTC).

Sobre las posibles consecuencias que esta sentencia pueda tener sobre otras compañías<sup>22</sup>, y aunque el fallo se centra en Uber Pop, no sería extraño que la resolución tenga un efecto en otros sectores. Según Joaquín Muñoz, abogado experto en tecnología de Ontier, el fallo no debería suponer un obstáculo para las compañías que realmente llevan a cabo actividades de economía colaborativa, es decir, aquellas que realicen una labor de mera intermediación, siendo los particulares quienes materializan el intercambio de productos. En cambio, aquellos que se amparan en la economía colaborativa pero que, en realidad, prestan un servicio directo al consumidor final deberían revisar su modelo con el objetivo de poder adaptarse a la normativa de su sector.

### **3.3. OTRAS PLATAFORMAS:**

Si bien los sectores del alojamiento y del transporte resultan ser los más desarrollados en materia de economía colaborativa, hay que destacar la existencia de otros sectores en los que esta nueva forma de economía también se encuentra muy presente, como

---

<sup>21</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 20 de diciembre de 2017 (disponible en: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=198047&pageIndex=0&doclang=ES&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=693546>).

<sup>22</sup> Moreno, V. “Guía para entender las consecuencias de la sentencia europea sobre el caso Uber”. Expansión. 20 de diciembre de 2017 (disponible en: <http://www.expansion.com/juridico/actualidadtendencias/2017/12/20/5a3aaf1246163f41158b4657.html>; última consulta 10/04/2018).

pueden ser las finanzas colaborativas, los servicios profesionales bajo demanda, o incluso los servicios domésticos.

Conviene detenerse, debido a su creciente importancia en la economía europea, en el fenómeno de las finanzas colaborativas. Estas hacen referencia a un tipo concreto de transacción financiera que tiene lugar directamente entre individuos sin que llegue a producirse la intermediación de instituciones financieras tradicionales, como bancos o entidades de crédito. Gracias a los avances producidos tanto en redes sociales como en plataformas en línea, se ha conseguido hacer posible esta nueva forma de administración de transacciones financieras de tipo informal. Este tipo de finanzas requiere de una gran variedad de recursos, los cuales dependen no sólo de aspectos organizativos y operativos, sino también de la región geográfica, o de la participación en el mercado financiero que los consumidores lleven a cabo. Gracias a algunas de sus características esenciales, como la informalidad, adaptabilidad, o la flexibilidad en sus operaciones, estas plataformas han logrado reducir sus costes de transacción, otorgándoles una ventaja comparativa frente a los modelos tradicionales<sup>23</sup>.

Dentro del propio fenómeno de las finanzas colaborativas, existen a su vez cuatro grandes ramas en función del uso que se quiera hacer de las mismas: los microcréditos, el “crowd funding”, el ahorro social (“social saving”), y los préstamos sociales (“social lending”). Son numerosos los ejemplos de empresas de éxito desarrolladas siguiendo este esquema, especialmente en el Reino Unido, como FundingCircle<sup>24</sup>, KickStarter<sup>25</sup>, RocketHub<sup>26</sup>, o CrowdCube<sup>27</sup>.

Como ya dijéramos al principio, tienen cada vez un mayor peso en la economía otros fenómenos como la prestación bajo demanda tanto de servicios domésticos, como de servicios profesionales. Los primeros permiten que, a través de mercados independientes, los hogares puedan acceder a la realización de determinadas tareas domésticas tales como la entrega de alimentos, la jardinería, o el bricolaje, en función de sus necesidades concretas. En el segundo caso, también a través de mercados

---

<sup>23</sup> Collaborative Finance: <http://www.collaborativefinance.org/>; última consulta 10/04/2018.

<sup>24</sup> FundingCircle: <https://www.fundingcircle.com/uk/>; última consulta 10/04/2018.

<sup>25</sup> KickStarter: <https://www.kickstarter.com/>; última consulta 10/04/2018.

<sup>26</sup> RocketHub: <https://www.rockethub.com/>; última consulta 10/04/2018.

<sup>27</sup> CrowdCube: <https://www.crowdcube.es/>; última consulta 10/04/2018.

independientes, se permite en este caso a empresas, acceder a servicios profesionales, tales como consultoría, contabilidad, o servicios de tipo administrativo. Destacan casos como el de la inglesa UpWork<sup>28</sup>, o el de la francesa Malt<sup>29</sup>.

---

<sup>28</sup> UpWork: <https://www.upwork.com>  
<sup>29</sup> Malt: <https://www.malt.com>

#### **4. SITUACIÓN ACTUAL EN LOS PAÍSES DE NUESTRO ENTORNO, COMO PUNTO DE PARTIDA.**

El crecimiento de la economía colaborativa es un fenómeno que lejos de tener su éxito exclusivamente en España, he tenido un importante desarrollo en el resto de Europa. Si bien las medidas adoptadas por cada uno de los estados resultan ser de diferente índole, lo que indudablemente ha quedado de manifiesto es la voluntad y la preocupación generales por adoptar medidas que sirvan para solucionar la problemática surgida como consecuencia del imparable auge de la economía colaborativa.

Con el objetivo de analizar el entorno en el que se encuentra España actualmente, me serviré del informe preparado por PricewaterhouseCoopers UK (PwC UK) en abril de 2016 en colaboración con la Comisión Europea<sup>30</sup>. En este informe se da una visión completa, desde el propio recibimiento de la economía colaborativa en los países más importantes de la Unión Europea, hasta las medidas adoptadas por cada uno de ellos a tal efecto.

En primer lugar, Francia es conocida por ser uno de los Estados entre los que más arraigadas y desarrolladas se encuentran las plataformas de economía colaborativa. Según datos de OpinionWay y Axis Consultants, el 22% de los franceses reconocieron haber participado de manera activa en la economía colaborativa<sup>31</sup>. París es, por supuesto, la ciudad líder en este sentido en Francia, y la segunda más importante en términos de volumen de negocios para AirBnB en Europa, así como la segunda para Uber, desde un punto de vista de beneficio. Además, resulta ser el país líder en otro importante fenómeno como es del “car sharing”, con más de 800.000 miembros<sup>32</sup>.

Como consecuencia, la Administración francesa ha optado por adoptar un enfoque regulatorio proactivo con el objetivo de regular todas las plataformas de alquiler de una manera lo más homogénea posible. Una de las medidas más sonadas fue la aprobación,

---

<sup>30</sup> PWC. “Assesing the size and presence of the collaborative economy in Europe”. 2016, pp.1-31.

<sup>31</sup> OPINION WAY. *Eco-scope July 2015 survey for Axys Consultants*. 2015. (disponible en: [http://www.opinion-way.com/pdf/sondage\\_opinionway\\_pour\\_axys\\_consultants\\_-\\_le\\_figaro\\_-\\_bfm\\_business\\_-\\_ecoscope\\_-\\_vague\\_9\\_-\\_juillet\\_2015.pdf](http://www.opinion-way.com/pdf/sondage_opinionway_pour_axys_consultants_-_le_figaro_-_bfm_business_-_ecoscope_-_vague_9_-_juillet_2015.pdf); última consulta 10/04/2018).

<sup>32</sup> INDEX VENTURES. *Drivy acquires Buzzcar and raises €8M*. 2015. (disponible en: <https://indexventures.com/news-room/news/europe%E2%80%99s-largest-peer-to-peer-car-rental-service-drivy-acquires-buzzcar-and-raises->; última consulta 10/04/2018).

en octubre de 2015, del llamado “impuesto turístico”. Airbnb comenzó así a recaudar la cantidad de 0,83€ por habitación y noche. Destaca también la creación de la figura del “autoempresario”, la cual ha impulsado el trabajo independiente en Francia. De igual modo, las leyes laborales que han sido objeto de reciente revisión por parte de las cámaras legislativas francesas, han implicado una simplificación del proceso para pasar de empleo común con carácter de asalariado, a trabajadores de tipo independiente, lo que en España se conoce como autónomo<sup>33</sup>.

Las plataformas de uso compartido han sido objeto de un intenso escrutinio por parte de los reguladores en Francia. En consecuencia, Uber fue sancionada (en enero de 2016) y condenada a pagar una multa de 1,2 millones de euros después de que un tribunal confirmara una queja sobre el funcionamiento de Uber, según la cual sus conductores actuaban como taxis, sin tener licencia para ello.

En segundo lugar, resulta indispensable hacer referencia a otra gran potencia europea como es Alemania, en la cual, estas plataformas también están siendo objeto de un exhaustivo seguimiento, y de la consiguiente actividad regulatoria. Cuando se pregunta a los alemanes acerca de las motivaciones que les llevan a participar de un fenómeno como la economía colaborativa estos alegan como sus principales argumentos, el ahorro que permiten este tipo de nuevas plataformas, la comodidad al mismo tiempo que el disfrute, y la creciente preocupación de estos por conciencia y el cuidado medioambiental<sup>34</sup>.

Pese a las dificultades con las que se ha encontrado en su instalación en el país teutón, Alemania ha resultado ser el segundo país en Europa en cuanto a “car sharing” se refiere, con un número estimado de miembros que supera los 150.000. Asimismo, destaca el desarrollo de otro sector no tan conocido como es el de las “finanzas alternativas”, el cual ha crecido de manera notabilísima durante los últimos años (en

---

<sup>33</sup> EUROPA PRESS. “La reforma laboral francesa da mayor flexibilidad a las empresas y penaliza los “despidos injustificados””. *Expansión*, 31 de agosto de 2017 (disponible en: <http://www.expansion.com/economia/2017/08/31/59a81c2ce5fdea04488b45f6.html>; última consulta 10/04/2018).

<sup>34</sup> SCHIEL, F. “The Phenomenon of the Sharing Economy in Germany: Consumer Motivations for Participating in Collaborative Consumption Schemes”. (disponible en: [http://essay.utwente.nl/68106/1/Schiel\\_MA\\_MB.pdf](http://essay.utwente.nl/68106/1/Schiel_MA_MB.pdf); última vista 10/04/2018).



términos de volumen de transacciones), hasta situar a Alemania como tercer país europeo en este sentido.

El primer ejemplo de la fuerte regulación de la que está siendo objeto la economía colaborativa en Alemania, como previamente había mencionado, podemos encontrarlo en el año 2016, cuando Berlín prohibió el alquiler regular de alojamientos a corto plazo en las partes más populares de la ciudad sin autorización previa por parte de las autoridades. El ejecutivo berlinés alegó que la prohibición del alquiler de viviendas con fines vacacionales no registradas en la ciudad tenía su fundamento en la escasez de viviendas residenciales existentes, como consecuencia del fuerte desarrollo de este tipo de plataformas<sup>35</sup>.

Además, el sector del alquiler de viviendas no ha sido el único afectado en este sentido, y es que Uber, se ha visto obligado a dejar de operar en tres ciudades alemanas (Frankfurt, Hamburgo, y Düsseldorf)<sup>36</sup>, puesto que estas se habían convertido en un "entorno regulatorio difícil". Consecuentemente, los conductores, cada uno de manera individual, debían registrarse como empresa privada de alquiler de automóviles, lo que hacía que el proceso de registro fuera demasiado costoso y prolongado para muchos de ellos. Por último, cabría mencionar el límite de 100.000€ por préstamo impuesto a las plataformas de préstamos que se aplica especialmente al crowdfunding de acciones y los préstamos entre particulares. Dichas plataformas lo consideran como un freno a su modelo comercial, y un obstáculo.

En tercer lugar, resulta interesante analizar la situación en Italia, un país que comparte importantes características con el nuestro, no solo políticas sino también sociológicas. Las plataformas de "car sharing" resultan especialmente populares en Italia, con redes como Car2go<sup>37</sup> o Enjoy<sup>38</sup>, las cuales están presentes en las principales ciudades, tales como Milán, Turín, Roma, o Florencia.

---

<sup>35</sup> EFE. "Berlín frena el alquiler de apartamentos tipo Airbnb". ABC, 4 de mayo de 2016 (disponible en: [http://www.abc.es/viajar/alojamientos/abci-berlin-frena-alquiler-apartamentos-tipo-airbnb-201605040124\\_noticia.html](http://www.abc.es/viajar/alojamientos/abci-berlin-frena-alquiler-apartamentos-tipo-airbnb-201605040124_noticia.html); última consulta 10/04/2018).

<sup>36</sup> Más, A. "Las ciudades alemanas se debaten entre el amor y el odio por Uber y AriBnB". El Diario, 6 de febrero de 2016 (disponible en: [https://www.eldiario.es/economia/ciudades-alemanas-debaten-Uber-AriBnB\\_0\\_481202635.html](https://www.eldiario.es/economia/ciudades-alemanas-debaten-Uber-AriBnB_0_481202635.html); última consulta 10/04/2018).

<sup>37</sup> Car2Go: <https://www.car2go.com/IT/it/>

<sup>38</sup> Enjoy: <https://enjoy.eni.com/it>

Al mismo tiempo, resulta llamativo observar cómo se pone de manifiesto a través de la investigación desarrollada por PwC, el hecho de que las finanzas alternativas no se encuentran muy extendidas en Italia, con un volumen total de transacciones inferior al de otros Estados miembros más pequeños como Estonia y Finlandia.

En la misma línea que en el caso alemán, Italia está siendo objeto de una potente a la par que pionera, regulación con respecto a este nuevo fenómeno. En mayo de 2015, UberPop fue prohibido por prácticas de competencia desleal siguiendo un fallo del tribunal de Milán, al entender que estaba perjudicando de forma flagrante e injustificada a su principal competidor, el taxi.

Sin embargo, Italia ha propuesto recientemente una "ley de economía compartida"<sup>39</sup>. Este Proyecto de Ley incluye una definición clara tanto de economía colaborativa como de las propias plataformas de economía colaborativa. En este sentido, ha establecido como requisito que todas las plataformas se inscriban en un registro de economía colaborativa y proporcionen documentos para que estas puedan ser aprobadas por parte de la AGCM (autoridad de competencia italiana). Otro principio clave es la introducción de tasas impositivas "más justas". Los ingresos propios de las plataformas de economía colaborativa por debajo de 3.000€ no serán objeto de gravamen, los ingresos inferiores a 10.000€ serán gravados a un tipo del 10%, mientras que los ingresos superiores a los 10.000€ estarán sujetos al tipo impositiva marginal del usuario. A través de estas medidas se espera reducir notablemente los impuestos pagados por las personas que obtengan ganancias inferiores a dicha cantidad.

Por último, cabría destacar el papel de un país pionero en este sentido como es el caso de Reino Unido, en el que han tenido su origen algunas de las más conocidas y exitosas plataformas de economía colaborativa como Deliveroo, JustPark, o FundingCircle.

Elance (ahora UpWork) ha resultado ser una de las más afamadas al mismo tiempo que novedosas plataformas. Los creadores de esta aplicación descubrieron que el trabajo independiente o de "freelance", es considerado ahora como una carrera altamente atractiva y lucrativa, y que resulta ser una opción altamente valorada por el 87% de los

---

<sup>39</sup> *Proposta di legge Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione.*

estudiantes con niveles de estudios altos<sup>40</sup>. Además, Londres se ha convertido una de las ciudades líderes en el sector de servicios domésticos, gracias a casos como el de Taskrabbit.

El Reino Unido es el líder europeo indiscutible en el sector de las *finanzas alternativas*. Constituye aproximadamente el 75% del mercado financiero alternativo europeo, y según un informe elaborado por la consultora EY, en colaboración con la Universidad de Cambridge, ya en el año 2015, contaba con un volumen de transacciones superior a los 3.3 billones de libras<sup>41</sup>.

También en 2015, se llevó cabo la promulgación de la "*ley de desregulación*", la cual relajó las reglas de permisos de planificación en Londres para alquileres a corto plazo, manteniendo el requisito de que los propietarios soliciten a la *Autoridad de Planificación Local* permiso de planificación.

Al mismo tiempo resulta interesante destacar como el análisis de PwC acerca del sector hostelero en Londres muestra que el crecimiento a lo largo de los últimos años se ha ido incrementando de forma exponencial, lo cual ha supuesto que un incremento del número de habitaciones en distritos no centrales. En general, en el Reino Unido, dicha investigación ha sido capaz de demostrar que uno de cada diez hoteleros ha informado que experimenta una demanda negativa como resultado del imparable crecimiento de estas plataformas.

En lo que a regulación se refiere, cabe resaltar el papel proactivo que está teniendo el gobierno del Reino Unido, el cual, en palabras del ex ministro de Estado para la Cultura, Ed Vaizey, viene haciendo de la economía colaborativa "*una prioridad*", y su objetivo es "*hacer del Reino Unido un centro global para la economía colaborativa*", según Matthew Hancock, Secretario de Estado para la Cultura, Medios de Comunicación y Deporte desde 2018. Esta mentalidad dista bastante de las adoptadas

---

<sup>40</sup> ELANCE. *Gen Y and the gigging economy: The transformation of UK graduate career aspirations and what this means for businesses*. 2014. (disponible en: <https://www.csd.org.uk/content/uploads/2015/07/gen-y-and-the-gigging-economy.pdf>; última consulta 10/04/2018).

<sup>41</sup> NESTA, KPMG & THE UNIVERSITY OF CAMBRIDGE. *Pushing Boundaries: the 2015 UK alternative finance industry report*. 2015 (disponible en: [https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/pushing\\_boundaries\\_0.pdf](https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/pushing_boundaries_0.pdf); última consulta 10/04/2018).

por otros estados como Alemania o Italia, y sitúa al Reino Unido como un referente en lo que a iniciativa y toma de decisiones al respecto se refiere.

Como no podía ser de otra manera, y al igual que en los demás países europeos, estas plataformas han sido objeto de innumerables conflictos y litigios. Uno de los más destacados fue el que tuvo lugar en octubre de 2015<sup>42</sup>, después de que “Transport for London” llevara un caso ante la autoridad competente para que determinase si el sistema de cálculo de tarifas en la aplicación de Uber debería considerarse como un taxímetro.

Adicionalmente, la Ley de Presupuestos de marzo de 2016 resulto ser especialmente novedosa, ya que introdujo dos deducciones libres de impuestos de 1.000 libras esterlinas que resultarían aplicables tanto a la propiedad como a los ingresos comerciales de cualquier comerciante individual. El sector de la economía colaborativa mostró su aprobación, y anunció que esta medida podía ser catalogada como el "primer recorte impositivo de la economía compartida del mundo". El Tesoro británico estimó que esta medida podría beneficiar a más de 700.000 contribuyentes. Además, esta medida vino acompañada por la extensión del subsidio fiscal "Rent a Room" sobre los primeros £ 7.500 de ingresos de alquiler de una habitación en una residencia principal a partir de 2015. De esta manera se pone de manifiesto la indudable voluntad previamente mencionada del Gobierno de Reino Unido de situar al país a la vanguardia en lo que a fomento y regulación de la economía colaborativa se refiere.

Además, existen otra serie de directrices gubernamentales que han sido muy bien acogidas en el seno de estas plataformas, como aquellas que desde 2014 alentaban el uso compartido de vehículos comerciales, o de plataformas de aparcamiento como *Justpark*, con el objetivo de disminuir la congestión que se producía a la hora de estacionar en áreas especialmente concurridas de las principales ciudades inglesas.

Finalmente, otra de las novedades que hace del Reino Unido un país líder en la regulación y armonización de la economía colaborativa es la creación en el año 2015

---

<sup>42</sup> Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Londres, de 16 de octubre de 2015. *Caso “Transport for London” vs. Uber.* <https://www.judiciary.gov.uk/wp-content/uploads/2015/10/tfl-v-uber-final-approved-2.pdf>

por parte de estas plataformas de una nueva asociación industrial (SEUK<sup>43</sup>), la cual tiene como objetivo principal promover y representar negocios de “*Sharing Economy*”, así como facilitar la confianza entre proveedores y clientes.

---

<sup>43</sup> Sharing Economy UK (disponible en: <http://www.sharingeconomyuk.com/>; última consulta 10/04/2018).

## **5. DERECHO COMPARADO, CON ESPECIAL ATENCIÓN A LOS CASOS ITALIANO Y FRANCÉS.**

### **5.1. EL DERECHO COMUNITARIO COMO FUENTE DEL DERECHO FINANCIERO Y TRIBUTARIO.**

Como es lógico, el Derecho Comunitario ha tenido un peso fundamental en la regulación del derecho tributario y financiero, no sólo en España, sino también en el resto de los países de la Unión Europea.

En lo que al ordenamiento jurídico español se refiere, debemos atender a lo dispuesto por el artículo 7.1.c) de la Ley General Tributaria ya que, al referirse a las fuentes del ordenamiento tributario, hace referencia a las normas dictadas tanto por la Unión Europea, como por otros organismos de carácter internacional o supranacional, los cuales tengan atribuidas el ejercicio de estas competencias de carácter tributario de acuerdo con el artículo 93 de la Constitución.

En el marco del Derecho Comunitario, conviene destacar al profesor Menéndez Moreno<sup>44</sup>, el cual enuncia una serie de principios y criterios comunes en materia tributaria a partir del análisis de los artículos 90 a 92 del Tratado comunitario. De ellos destacan algunos como la prohibición de fijar tributos discriminatorios, la prohibición de establecer tributos proteccionistas, la eliminación de la doble imposición (importancia de los CDIs), o la exigencia de la armonización de la imposición indirecta (Directiva IVA). Así mismo tiene una gran repercusión la prohibición de tributos que lesionen principios no fiscales, como el de libertad de establecimiento de las empresas.

Por último, no podemos olvidarnos de la ardua tarea que ha supuesto, y todavía hoy supone, la armonización<sup>45</sup>. En este sentido han tenido un papel muy relevante las directivas, ya sea como punto de partida para la posterior incorporación a nuestro ordenamiento jurídico (por ejemplo, y en relación con el Impuesto sobre el Valor Añadido destaca la Sexta Directiva de 17 de mayo de 1977), o a través de la aplicación

---

<sup>44</sup> MENÉNDEZ MORENO, A.: *Derecho Financiero y Tributario (Lecciones de cátedra)*, 11ª ed., Lex Nova. Valladolid, 2010, pgs. 115-116.

<sup>45</sup> CAZORLA PRIETO, L. M<sup>a</sup>.: *Derecho Financiero y Tributario (Parte General)*, 15ª ed., Thomson Reuters Aranzadi, 2015, pg. 127.

directa de las mismas admitida por la Jurisprudencia en determinadas condiciones (en línea con lo anterior se pronunció el Tribunal Supremo en su Sentencia de 10 de junio de 2000 [RJ 2000, 4472]).

## 5.2. SISTEMA ITALIANO.

Cuando hablamos de derecho comparado en el marco de la economía colaborativa, resulta obligatorio detenerse en el caso italiano, y es que Italia ha sido el primer país de la Unión Europea en lanzarse a la regulación de este fenómeno que está siendo objeto de un crecimiento vertiginoso, lo que ha convertido en prioritaria la necesidad de encontrar una regulación completa e individualizada. Sin embargo, no debe menospreciarse la enorme dificultad que entrañaría dotar a este conglomerado heterogéneo de actividades de una normativa común<sup>46</sup>. Para el análisis de esta cuestión me serviré en gran medida del informe realizado por Doctor en Derecho Mercantil, Pablo Jarne Muñoz<sup>47</sup>.

Pese a las dificultades, Italia, como decía anteriormente, se ha lanzado a la regulación de la economía colaborativa mediante un Proyecto de Ley<sup>48</sup> el cual ha ido acompañado por una consulta pública, con objeto de facilitar la participación ciudadana, y conocer así sus principales preocupaciones con respecto al tema.

Dicho proyecto, el cual se ha basado en los principios de equidad y transparencia, pone de manifiesto la marcada postura favorable de las autoridades italianas con respecto a la economía colaborativa, que les ha llevado a promocionar este tipo de plataformas argumentando que, como consecuencia de su implantación, aumenta la oferta tanto de bienes como de servicios a disposición de los consumidores. Alegan que además se conseguiría disminuir el volumen de economía sumergida al que tiene que hacer frente

---

<sup>46</sup> GUILLÉN NAVARRO, N.A. e ÍÑIGUEZ BERROZPE, T. “*Acción pública y consumo colaborativo. Regulación de las viviendas de uso turístico en el contexto p2p*”. Pasos: Revista de turismo y patrimonio cultural, 2016, vol. 14, nº 3, p. 751-768.

<sup>47</sup> JARNE MÚÑOZ, P. “*Italia se lanza a regular la economía colaborativa: a propósito del Proyecto de Ley Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell’economia della condivisione*”. Democracia Digital e Governo Eletrônico, Florianópolis 2016, nº14, p 83-95.

<sup>48</sup> *Proposta di legge Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell’economia della condivisione*.

hoy en día los estados, puesto que como apunta Jarne Muñoz P. (2016)<sup>49</sup>, muchos de los sectores en los que tradicionalmente se ha desarrollado esta serían, de un modo u otro, reconducibles al concepto de economía colaborativa.

En primer lugar, el Proyecto se centra en regular el control sobre las plataformas de consumo colaborativo, sometiendo su actividad a la “*Autorità garante de la concorrenza e del mercato*” (en adelante AGCM), organismo italiano garante en materias de competencia.

Para ello, aboga por la creación de un Registro electrónico nacional de plataformas digitales de la economía colaborativa, público y gratuito, cuya inscripción tendría el carácter de obligatoria, exigiéndose a la plataforma el cese en el ejercicio de sus actividades en aquellos casos en los que se incumpla dicho requisito. En caso de no llevar a cabo la pertinente cesación, se prevé la posibilidad de que la plataforma sea objeto de sanción pecuniaria, de carácter administrativo y a cargo de la AGCM, que podría suponer hasta un 25% de la facturación correspondiente al periodo durante el cual ha ejercido la actividad contraviniendo las obligaciones de inscripción y registro.

Adicionalmente, le otorga un papel capital al documento de política empresarial<sup>50</sup>, en el cual se recogen una serie de requisitos tanto positivos como negativos, que deberán ser cumplidos por este tipo de plataformas. Este documento tendrá condición de obligatorio y deberá ser aprobado previamente y de forma expresa por la AGCM<sup>51</sup>.

De entre los requisitos positivos destaca el deber de la plataforma de poner en conocimiento de los usuarios de manera previa a la realización del servicio las condiciones contractuales, el deber de informar a los usuarios acerca de las pólizas de seguros suscritas por la plataforma, o el establecimiento de un modelo de pagos necesariamente electrónico para la gestión de aquellas transacciones que sean realizados

---

<sup>49</sup> JARNE MÚÑOZ, P. “*Italia se lanza a regular la economía colaborativa: a propósito del Proyecto de Ley Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell’economia della condivisione*”. Democracia Digital e Governo Eletrônico, Florianópolis 2016, nº14, p 85.

<sup>50</sup> En italiano: *documento di politica aziendale*

<sup>51</sup> Aprobación que se entiende concedida por silencio positivo en el caso de que la AGCM no se pronuncie en el plazo de treinta días, a tenor de lo dispuesto por el artículo 4.1 del Proyecto.



a través de plataformas digitales. Además, defienden la idea de crear un sistema de identificación de usuarios que resulten precisos, y que no puedan ser falseados.

No obstante, la mayoría de los requisitos establecidos por el Proyecto son tienen una naturaleza limitativa, y se encuentran orientados a evitar imposiciones arbitrarias e injustas por parte de las plataformas, y que sitúen a los usuarios en posiciones netamente desventajosas. Cabría resaltar algunas como la prohibición de fijar tarifas obligatorias para los usuarios operadores, la cesión gratuita y no revocable por parte del usuario operador de sus derechos de autor, o cualquier forma de exclusiva o de tratamiento preferencial a favor del gestor.<sup>52</sup>

En el plano fiscal, esta propuesta focaliza sus esfuerzos en regular la situación en la que se encuentran los sujetos que obtienen beneficios a partir de estas actividades: los usuarios o prestadores del servicio, consecuencia del cual obtienen unas rentas, y la propia plataforma, que obtiene sus ingresos vía comisión.

En lo que a los usuarios se refiere, el Proyecto denomina a las rentas obtenidas por estos a partir de dichas plataformas como "rentas de actividad de economía compartida no profesional", dándoles un carácter de independencia con respecto al resto de rentas en la correspondiente declaración italiana<sup>53</sup>. Se establece un límite cuantitativo de 10.000€, por debajo de los cuales, a las rentas obtenidas se les aplicara un tipo fijo y reducido del 10%. Sin embargo, en caso de que las rentas obtenidas a partir de estas plataformas fuesen superiores a los 10.000€, estas se sumarían a las rentas de trabajo por cuenta ajena o a las obtenidas por trabajo autónomo, resultándoles de aplicación los tipos generales. Según Pablo Jarne Muñoz, esta novedad supone un auténtico acierto, ya que además de luchar contra la economía sumergida y determinar los gravámenes aplicables, da lugar a un régimen que permite diferenciar la actividad colaborativa, y consecuentemente ocasional, de aquellas utilizaciones improcedentes y con ánimo de lucro de este tipo de plataformas.

---

<sup>52</sup> JARNE MÚÑOZ, P. *“Italia se lanza a regular la economía colaborativa: a propósito del Proyecto de Ley Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell’economia della condivisione”*. Democracia Digital e Governo Eletrónico, Florianópolis 2016, nº14, p 89.

<sup>53</sup> Artículo 5.1 del Proyecto.

A continuación, aborda de manera detallada la situación de las plataformas digitales, y en concreto, su relación con las autoridades responsables. Establece una primera obligación de cooperación, por la cual deberán comunicar a la Agencia Tributaria italiana (*Agencia delle entrate*) cualquier transacción que se produzca a través de estas plataformas, incluso cuando no exista beneficio alguno. En segundo lugar, obliga a dichas plataformas a comunicar al ISTAT (*Istituto Nazionale di Statistica*), datos tales como el número de usuarios, las actividades que llevan a cabo, el importe de las mismas, o las categorías de bienes y servicios utilizados. Por último, se prevé la obligación de colaborar en la financiación de la propia AGCM, a través del pago una contribución fijada por la propia AGCM, y que tendrá un importe máximo, según el artículo 3.6 del Proyecto de 0,08% de la facturación resultante del último presupuesto aprobado por el gestor de la plataforma.

Otro de los principales caballos de batalla resulta ser la seguridad de los propios usuarios, los cuales han manifestado en repetidas ocasiones su preocupación al respecto. Como consecuencia, se implantan una serie de exigencia con el objetivo de reforzar la confidencialidad de las actividades. Por ello, los responsables de este tipo de plataformas estarán obligados a comunicar a los usuarios la cesión de sus datos personales a un tercero, facilitándoles la posibilidad de eliminarlos respondiendo a una comunicación electrónica o través de una simple orden<sup>54</sup>. El Proyecto obliga igualmente a dotar a los usuarios de una herramienta a través de la cual pueden verificar, modificar, o cancelar sus propios datos, y que al mismo tiempo les conceda un tratamiento individualizado.

Las autoridades italianas han abogado por continuar con la línea proteccionista seguida por la Unión Europea con respecto a la protección de datos, y que quedó de manifiesto con la aprobación del Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE.

---

<sup>54</sup> Artículo 7.2 del Proyecto

Pablo Jarne Muñoz<sup>55</sup> concluye defendiendo el proyecto italiano, y argumentando que, si bien debemos esperar a que el Proyecto de Ley adquiriera la firmeza definitiva, este tipo de iniciativas son muy importantes y resultan necesarias, ya que no puede permitirse que un fenómeno de estas magnitudes y con semejantes posibilidades de futuro “continúe sumido en la atipicidad, con las fricciones que este hecho acarrea en relación con los operadores tradicionales”.

### 5.3. SISTEMA FRANCÉS.

Otro de los países que más en serio se ha tomado la regulación de la economía colaborativa ha sido Francia. No en vano, comenzó a regular esta nueva realidad ya en 2014, a través de la promulgación de la Ley ALUR<sup>56</sup>, cuyo objetivo principal radicaba en regular el alquiler de viviendas en ciertas áreas urbanas, al mismo tiempo que pretendía introducir ciertas medidas que favoreciesen el régimen al que se encontraban sometidos los inquilinos. Esta ley supuso una importante reforma de la ley de vivienda francesa. Sin embargo, el éxito de esta medida ha sido limitado, ya que, en otoño de 2017, los tribunales administrativos de París y Lille suspendieron la aplicación del Decreto a través del cual se implementaba esta Ley, quedando por lo tanto esta en suspenso, y volviéndose en ambos casos al régimen previo<sup>57</sup>.

En la actualidad, el Gobierno francés planea reformar nuevamente la ley de vivienda a lo largo de 2018, mediante la aprobación del Proyecto de Ley ELAN<sup>58</sup>.

En segundo lugar, destaca la regulación específica del deber de información realizada por la Administración francesa, a través del nuevo artículo 242.bis del *Code General des Impots*<sup>59</sup>, según el cual, a partir de julio de 2016, las empresas de economía colaborativa deben comunicar información al usuario sobre sus obligaciones fiscales y

---

<sup>55</sup> JARNE MÚÑOZ, P. “Italia se lanza a regular la economía colaborativa”. Cit. p. 21.

<sup>56</sup> *Loi pour l'accès au logement et un urbanisme rénové (ALUR)*.

<sup>57</sup> Droit – Finances. “Loi ALUR: nouvelles mesures”. Abril de 2017. <http://droit-finances.commentcamarche.com/faq/25450-loi-alur-les-nouvelles-mesures>

<sup>58</sup> *Loi évolution du logement et aménagement numérique (ELAN)*.

<sup>59</sup> Artículo 242.bis, del Code General des Impots. Francia (disponible en: [https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=ECE1BFDD2BB6C1C5873CCFF697634FA7.tplgfr34s\\_2?idSectionTA=LEGISCTA000031781496&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20180408](https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=ECE1BFDD2BB6C1C5873CCFF697634FA7.tplgfr34s_2?idSectionTA=LEGISCTA000031781496&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20180408)).

de seguridad social, en cada una de las transacciones realizadas. Prevé también la obligación de comunicar en enero de cada año, la situación de los ingresos brutos recibidos a lo largo del año anterior. En caso de no cumplir con estas obligaciones, se prevén multas muy elevadas, que para los casos más graves podrían alcanzar los 10.000€. Además, y en relación con lo anterior, el artículo 87 de la Ley de Finanzas para 2016, de 30 de diciembre, añadió una nueva obligación para este tipo de plataformas en virtud de la cual estas debían comunicar a la Administración las ganancias obtenidas por cada uno de sus usuarios<sup>60</sup>.

Por último, conviene destacar la creación de la novedosa, y a ojos de muchos, acertada figura del “*auto-entrepreneur*” francés<sup>61</sup>. Esta categoría legal trata de abarcar a los trabajadores por cuenta ajena (emprendedores o autónomos), o parados que pretenden comenzar una actividad laboral complementaria. Esta figura plantea una serie de especialidades desde el punto de vista impositivo, ya que, como consecuencia de la voluntad del legislador de concederle ciertas ventajas e incentivos, se encuentra exenta de la obligación de repercutir el IVA por los servicios prestados, no pudiendo desgravarse el IVA, ni los gastos incurridos como consecuencia de su actividad.

Además, se les permite liquidar tanto el IRPF como sus obligaciones con la Seguridad Social trimestralmente, aplicándoles un porcentaje en función del volumen de negocio. La cotización de la Seguridad Social resulta ser proporcional al volumen de servicios prestados. Pueden recogerse bajo la figura del “*auto-entrepreneur*”, además de los servicios prestados a través de las ya citadas AirBnB, Uber, o BlaBlaCar, aquellos relacionados con el cuidado de personas mayores, niños, o clases particulares.

---

<sup>60</sup> Artículo 87 de la Loi des Finances. Francia. (disponible en: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle.do?idArticle=JORFARTI000031732967&cidTexte=LEGITEXT000031734359&categorieLien=id>).

<sup>61</sup> SÁNCHEZ DEL CAMPO, A. “*España, Francia y la regulación de la economía colaborativa*”. Sociedad Digital, 13 de enero de 2017 (disponible en: [https://www.fidefundacion.es/sdigital/Espana-Francia-y-la-regulacion-de-la-economia-colaborativa\\_a3.html](https://www.fidefundacion.es/sdigital/Espana-Francia-y-la-regulacion-de-la-economia-colaborativa_a3.html); última consulta 10/04/2018).

## **6. RÉGIMEN FISCAL DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN EL SISTEMA TRIBUTARIO ESPAÑOL ACTUAL.**

### **6.1. PRINCIPIOS GENERALES DE DERECHO TRIBUTARIO.**

De entre todos los principios de Derecho Tributario, existen una serie de ellos que resultan especialmente destacables y que entran en conflicto con la temática que nos ocupa. Estos principios pueden ser alegados indistintamente, tanto por los valedores como por los detractores de dichas plataformas, al formular aproximaciones al tratamiento fiscal que debería otorgarse a este fenómeno.

En primer lugar, cabría destacar el principio de igualdad, un principio que seguramente resulte ser de los más estrechamente relacionados con la cuestión abordada, en tanto en cuanto resulta esgrimido de manera indiferente por ambas partes, tratando cada una de llevarlo a su terreno con el objeto de argumentar a su favor y justificar sus respectivas posiciones. De acuerdo con lo establecido por el artículo 31.1 de la Constitución Española, el principio de igualdad tiene un papel fundamental para el correcto ejercicio de la justicia tributaria, y se encuentra íntimamente relacionado con otros principios como el de generalidad o el de capacidad económica a los que inevitablemente haremos referencia más tarde. Dicho principio aparece igualmente recogido en el artículo 3.1 de la Ley General Tributaria, donde es clasificado entre los “principios de la ordenación y aplicación del sistema tributario”.

A raíz de la Sentencia del Tribunal Constitucional 76/1990, de 26 de abril (RTC 1990, 76), la profesora Mata Sierra<sup>62</sup>, sintetiza los criterios que pueden extraerse del principio de igualdad en el campo tributario concluyendo que a iguales supuestos de hecho se aplican iguales consecuencias jurídicas, permitiéndose al mismo tiempo que ante situaciones de desigualdad, se adopten medidas desiguales. Ahondando en esta última idea, la Sentencia del Tribunal Constitucional 96/2002, de 25 de abril (RTC 2002, 96), estableció como requisito para poder considerar el trato dispar de situaciones homologables la concurrencia de una doble garantía: “a) la razonabilidad de la medida, pues no toda desigualdad de trato en la ley supone una infracción del artículo 14 CE; b)

---

<sup>62</sup> MATA SIERRA, M<sup>a</sup> T.: “*El principio de igualdad tributaria*”. Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 2009, pg. 72.

la proporcionalidad de la medida, pues el principio de igualdad no prohíbe al legislador cualquier desigualdad de trato sino sólo aquellas desigualdades en las que no existe relación de proporcionalidad”. En este mismo sentido se han pronunciado, entre otras muchas, las Sentencias del Tribunal Constitucional 54/2006, de 27 de febrero (RTC 2006, 54), y 295/2006, de 11 de octubre (RTC 2006, 295).

Como consecuencia de esta doble consideración, el principio de igualdad da refugio a ambas posturas, por un lado, a aquellos que se muestran en contra de la actual regulación de la que están siendo objeto las plataformas de economía colaborativa, ya que entienden que, ante situaciones a su parecer iguales (como podrían ser los casos del taxi y Uber, o del sector hotelero y AirBnB), estas plataformas no están recibiendo el mismo trato, y por lo tanto están siendo objeto de un trato preferencial. Esta parte alega que, ante la prestación de un servicio idéntico, como es el del transporte de pasajeros de un lugar a otro, estos están recibiendo un trato más favorable que el tradicional sector del taxi.

Sin embargo, los valedores de estas plataformas, alegan que, en base a su condición de servicios de la sociedad de la información, los servicios prestados por las mismas difieren completamente de los prestados por sectores tradicionales de la economía, y que consecuentemente son merecedoras de un trato diferenciado. Como se puede observar, nos encontramos ante una guerra por la definición de los servicios prestados por cada una de ellas, tema que como ya hemos podido ver para casos como el de Uber o AirBnB en el apartado 3 de este mismo trabajo, y que resulta una de sus objetivos fundamentales, al que le dedican una gran cantidad de tiempo y recursos.

Este conflicto ha resultado especialmente complicado, y ha venido prolongándose de manera continuada hasta que la reciente sentencia del TJUE<sup>63</sup>, la plataforma de servicios de transporte de pasajeros, Uber, pasaba a ser considerada como una empresa de transporte, y consecuentemente, a raíz de dicha sentencia la actividad realizada por esta podría ser equiparable a la desarrollada por el sector del taxi<sup>64</sup>, dando así por

---

<sup>63</sup> Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 20 de diciembre de 2017. Disponible en: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=198047&pageIndex=0&doclang=ES&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=693546#Footnote>

<sup>64</sup> MORENO, V. “*Guía para entender las consecuencias de la sentencia europea sobre el caso Uber*”. Expansión. 20 de diciembre de 2017 (disponible en:

finalizado el conflicto en materia de igualdad. Al ser consideradas ambas actividades iguales, estas deberían recibir el mismo trato desde un punto de vista tributario. De esta manera, Uber dejaba de poder ser considerada como un servicio de la sociedad de la información, dejando así de poder esgrimir el argumento de que prestaban un servicio diferente al prestado por el taxi.

A continuación, conviene hacer referencia al principio de generalidad, el cual también puede apreciarse de manera clara en la redacción del artículo 31.1 de la Constitución Española al proclamar el deber común de contribuir al sostenimiento de los gastos públicos. Este es un principio íntimamente ligado con el ya mencionado principio de igualdad, y que en palabras de Cazorla Prieto<sup>65</sup>, constituye en buena medida una forma de exteriorización de este último. Como ha escrito el profesor Pérez Royo<sup>66</sup>, del enunciado de dicho artículo (*«todos contribuirán...»*) puede deducirse un doble significado: “primero, que el deber de contribuir no se reduce a los nacionales...; segundo, establecer el criterio de generalidad de la imposición o de ausencia de privilegios en la distribución de la carga fiscal, que, en principio, afecta a todos los que tengan capacidad económica”.

De este enunciado conviene detenerse en el primero de los puntos, que hace referencia al deber de contribuir no sólo de los nacionales, sino también de los internacionales. En torno a esta cuestión se ha suscitado una importante controversia, la cual ha dado pie a una doble alternativa, puesto que mientras que una parte sostiene que estas plataformas deberían someterse al IS/IRPF, en tanto en cuanto son residentes en España y el núcleo de sus actividades es ejercido en territorio nacional, la otra sostiene que debería estar sujeta a IRNR, puesto que su residencia no se encuentra en España, ya que normalmente tratan de instalarse en países que les permitan regímenes de tributación más favorables, y las únicas labores que realiza en España se encuentran relacionadas con funciones de intermediación, tales como la promoción o el marketing, siendo estas las únicas actividades con posibilidad de ser objeto de gravamen.

---

<http://www.expansion.com/juridico/actualidadtendencias/2017/12/20/5a3aaf1246163f41158b4657.html>; última consulta 10/04/2018).

<sup>65</sup> CAZORLA PRIETO, L. M<sup>a</sup>.: *Derecho Financiero y Tributario (Parte General)*, 15<sup>a</sup> ed., Thomson Reuters Aranzadi, 2015, pg. 127.

<sup>66</sup> PÉREZ ROYO, F.: *Derecho Financiero y Tributario, «Parte General»*, 20<sup>a</sup> ed., Thomson-Civitas. Madrid, 2010, pg. 63.

Otro tema de vital importancia, y cuyo análisis abordaremos posteriormente, es si puede considerarse que este tipo de plataformas actúan a través de un establecimiento permanente<sup>67</sup>, es decir, si dichas actividades poseen una especial vinculación con el territorio nacional, y que por lo tanto estas pueden ser gravadas por el Estado, o si por el contrario no existe dicho establecimiento.

Aunque pueda parecer obvio resulta útil abordar el principio de capacidad económica, en tanto en cuanto se encuentra estrechamente ligado con los principios previamente enunciados. Este principio se pone de manifiesto en el artículo 3.1 LGT según el cual el sistema tributario se basa en la capacidad económica de las personas obligadas a satisfacer los tributos y en principios como los de justicia, generalidad, igualdad, progresividad, equitativa distribución de la carga tributaria, así como no confiscatoriedad. Además, y en sintonía con la Sentencia del Tribunal Constitucional 214/1994, de 14 de julio (RTC 1994, 214), el principio de capacidad económica “exige gravar la renta o riqueza real del sujeto, como reiteradamente se ha declarado por este Tribunal (SSTC 27/1981 [RTC 1981, 27], 37/1987 [RTC 1987, 37], 159/1990 [RTC 1990, 159] y 221/1992 [RTC 1992, 221])”. A este respecto puede apreciarse el recelo que muestran ciertos sectores de la sociedad, quienes dudan seriamente de las rentas declaradas por parte de los terceros individuales que alquilan sus viviendas a través de este tipo de plataformas.

Finalmente, y como consecuencia de la falta de regulación eficiente que se viene poniendo de manifiesto a lo largo de este trabajo, se ha creado un clima de inestabilidad y falta de certeza que ha causado que un principio fundamental como es el de seguridad jurídica haya resultado en entredicho en repetidas ocasiones. Lo que con este principio se busca proteger es, en línea con la reiterada doctrina del Tribunal Supremo al respecto: “(...) la confianza de quienes ajustan su conducta económica a la legislación vigente frente a cambios normativos que no sean razonablemente previsibles, ya que la retroactividad posible de las normas tributarias no les autoriza a incurrir en arbitrariedad (STS 150/1990 [RTC 1990, 150], FJ 8º)”.

---

<sup>67</sup> Como señala CARMONA FERNÁNDEZ (2012) el criterio de la existencia de un EP busca respetar el derecho legítimo del Estado de la fuente a reclamar la tributación de una porción del beneficio obtenido por una entidad extranjera pero derivado de una actividad empresarial asentada, estable y trascendente el territorio del Estado fuente.



## 6.2. IMPOSICIÓN DIRECTA.

A continuación, procederé al análisis del régimen de imposición directa aplicable al fenómeno de la economía colaborativa. Para su estudio, y siguiendo la estructura empleada por Antón Antón y Bilbao Estrada (2016)<sup>68</sup>, se abordan los tres sujetos fundamentales implicados en este procedimiento: la plataforma y su condición de mero intermediario, el usuario de dicha plataforma, y el cliente o consumidor final.

Para ello me serviré de los principales impuestos directos, distinguiendo entre el Impuesto sobre Sociedades (en adelante IS) y el Impuesto sobre la Renta de No Residentes (en adelante IRNR), en función de donde se encuentre la residencia de dichas plataformas. En lo que prestadores del servicio se refiere, se estudia la diferencia de tratamiento existente según la renta deba someterse al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, o al IRNR, por entenderse que, pese a no ser residentes, se está actuando a través de un establecimiento permanente.

A colación de lo anterior, debe igualmente distinguirse dentro del IRPF si dichas rentas provienen de una actividad que puede ser catalogada como económica (en adelante RAE<sup>69</sup>), o por el contrario resultan ser rendimientos del capital inmobiliario (en adelante RCI<sup>70</sup>) como consecuencia de proceder de la titularidad de bienes inmuebles o de derechos reales que recaigan sobre ellos.

Tampoco debe pasarse por alto, en relación con el cliente final, el carácter deducible de ciertos gastos desde el punto de vista del IRPF, el IS o el IRNR. Ante esta cuestión surge una pregunta a la que trato de dar respuesta en las siguientes líneas: ¿Pueden ser considerados como deducibles los gastos incurridos en la utilización de este tipo de servicios a través de las ya citadas plataformas de economía colaborativa, cuando estas son realizadas en el marco de una actividad económica?

---

<sup>68</sup> ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 19-23.

<sup>69</sup> Artículo 27 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

<sup>70</sup> Artículo 22 de la Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

### **6.2.1. PLATAFORMA:**

En primer lugar y desde el punto de vista de la imposición directa relativa a la propia plataforma, resultará diferencial para considerar la aplicación de uno u otro impuesto, el lugar de residencia de la misma, ya que el hecho de residir en territorio nacional le otorgará la condición de contribuyente del IS / IRPF (diferencia que trataremos a continuación), en lugar de quedar sujeto por el del IRNR.

#### **a) IS / IRPF**

En función de quien ostente la titularidad de dichas plataformas, las rentas obtenidas por estas serán objeto de gravamen, bien del IRPF, si dicho titular es una persona física, o bien del Impuesto sobre Sociedades, cuando el titular de las mismas sea una persona jurídica. Con carácter general, presumiremos que nos encontramos frente al segundo de los supuestos, sin perjuicio de que en ciertas ocasiones pueda darse la primera de las opciones.

Por lo tanto, cuando el titular que se encuentre al frente de dicha plataforma sea una persona jurídica, y esta sea residente en territorio español, podremos afirmar que nos encontramos ante un contribuyente en virtud de lo dispuesto por el artículo 7.1 LIS<sup>71</sup>. En consecuencia, las actividades desarrolladas por estas deben ser consideradas como generadoras del hecho imponible, en tanto en cuanto conllevan la obtención de renta para el contribuyente, debiendo estas integrarse en la base imponible del IS. Bien es verdad que se ha generado una importante controversia en torno a la naturaleza de las actividades desarrolladas por estas plataformas, puesto que parte de la doctrina considera que estas forman un ciclo económico completo que incluye la obtención de rentas en el territorio nacional, mientras que las propias empresas alegan que los ingresos generados por estas se reducen a servicios de marketing, promoción, o de gestión, ya que su función se reduce única y exclusivamente a labores de intermediación. Sin embargo, y fuese cual fuese la actividad finalmente considerada,

---

<sup>71</sup> De acuerdo con el artículo 7.1 de la LIS serán considerados contribuyentes del impuesto las personas jurídicas que tengan su residencia en territorio español. Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

esta no afectaría a su sujeción al impuesto, variando solamente la tipología y la cuantía de las rentas sometidas a gravamen.

Con respecto a la deducibilidad de determinados gastos, el hecho de que los servicios sean prestados a través de páginas webs u otro tipo de aplicaciones informáticas no debería suponer ningún obstáculo el cálculo y cómputo de los mismos, como si de cualquier otro tipo de negocio o actividad se tratara. De hecho, entre los supuestos de amortización previstos en el artículo 12 de la LIS<sup>72</sup>, se prevé de manera explícita la deducibilidad de la amortización de inmovilizado intangible para ciertos casos entre los que podría encuadrarse el que actualmente nos ocupa.

Adicionalmente hay que tener en cuenta que la Dirección General de Tributos (en adelante DGT), en la consulta vinculante V0629-13<sup>73</sup>, con el objetivo de aclarar la deducibilidad de ciertos gastos ocasionados por los importes pagados a proveedores que se dedican a “explotar sitios web por Internet” ha negado que puedan exigirse requisitos adicionales con respecto a sociedades con modelos más tradicionales, permitiéndose la deducibilidad de los gastos ocasionados por la prestación de servicios de sus colaboradores “siempre que estén correlacionados con la obtención de ingresos, estén justificados mediante un documento acreditativo válido en Derecho, estén contabilizados en función de la normativa contable y se imputen al ejercicio correspondiente”.

Por último, y como enunciamos previamente, aunque de forma muy aislada, existe la posibilidad de que quien se encuentre tras dicha plataforma sea una persona física y no una persona jurídica, en cuyo caso las rentas obtenidas por estas estarán sometidas al IRPF, calificándose como rendimientos de actividades económicas.

## **b) IRNR**

Cuando, por el contrario, el titular de dicha plataforma no cumpla con los requisitos para poder ser considerado como residente en España, es decir, que cuando la misma no hubiera sido constituida conforme a las leyes españolas, que su domicilio social no se

---

<sup>72</sup> Artículo 12 de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

<sup>73</sup> Consulta Vinculante V0629-13 de la Dirección General de Tributos.

encuentre en territorio español, y cuando no tengan su sede de dirección efectiva en territorio español, dichas rentas estarán sometidas a gravamen conforme a lo dispuesto por la Ley del IRNR. Con todo, no podemos olvidar que, al tratarse de sujetos no residentes, deberá considerarse con carácter prevalente la normativa internacional vigente en España la cual se pone de relieve a través de los Convenios de Doble Imposición (en adelante CDI) que hayan sido suscritos por parte del Estado español con terceros estados.

Adicionalmente, y con el fin de que los beneficios obtenidos por este tipo de empresas puedan ser gravados en España, se requiere que estas actúen a través de un establecimiento permanente, es decir, a través de un agente dependiente de la misma, el cual deberá tener capacidad para contratar con terceras partes en nombre del no residente. Atendiendo a la postura de la OCDE al respecto, las páginas webs no pueden ser consideradas como un EP, ya que en palabras de dicho organismo<sup>74</sup>, “solo puede llegar a constituir un EP un elemento material, tangible, y no algo que no puede constituir por sí mismo una realidad tangible como es una combinación de software y datos electrónicos que solo existe en el ciberespacio”.

Como conclusión, y tras el profundo estudio de esta temática, y al igual que Antón Antón y Bilbao Estrada<sup>75</sup>, y siguiendo la argumentación de Falcón y Tella<sup>76</sup>, considero que debería actualizarse la definición de establecimiento permanente, con el objetivo de poder adaptarse de una forma más adecuadas a este nuevo tipo de realidades sociales.

## **6.2.2. USUARIO DE LA PLATAFORMA:**

### **a) IRPF e IS**

Cuando nos referimos a los usuarios de la plataforma, conviene recordar que, con carácter general, aquellos que prestan los servicios u ofrecen determinados bienes a través de las plataformas online resultan ser particulares, personas físicas, lo que supone

---

<sup>74</sup> Apartados 42.1 y ss. de los Comentarios al artículo 5 del MC Tributario sobre la Renta y sobre el Patrimonio de la OCDE.

<sup>75</sup> ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 19-23.

<sup>76</sup> FALCÓN Y TELLA, R.: “La tributación de Uber: (Plataforma de transporte de vehículos particulares)”, *Quincena Fiscal*, n. 13, 2014.

que las rentas obtenidas mediante las mismas sean, lógicamente, gravadas conforme a lo dispuesto en la Ley del IRPF.

La consideración de estas rentas a afectos de IRPF variará sustancialmente en función del bien o servicio ofrecidos. Para ello, nos centraremos en los dos casos paradigmáticos de negocios explotados por medio de plataformas de economía colaborativa: el alojamiento y el transporte.

Para el caso de alojamiento, la respuesta resulta bastante clara, puesto que de acuerdo con el artículo 22 de la LIRPF, los ingresos obtenidos por los usuarios serán consideradas como rendimientos de capital inmobiliario, formando parte de la base imponible general. Al igual que en los casos de alquiler de viviendas siguiendo métodos tradicionales, y pese a llevarse a cabo a través de medios informáticos, el contribuyente tendrá derecho a practicar sobre dichos rendimientos la deducción determinada a los gastos. Entre estas deducciones se contemplan los gastos necesarios para la obtención de los ingresos, así como las cantidades destinadas a la amortización del inmueble, y de los demás bienes cedidos con este. Al mismo tiempo, parece lógico afirmar que estos sujetos carezcan del derecho a practicar la reducción contemplada en el apartado 2 del citado artículo, ya que los rendimientos producidos a partir de este tipo de arrendamientos no provienen del alquiler destinado a vivienda habitual. De igual manera se ha pronunciado la DGT<sup>77</sup>, la cual no dudó en señalar que al no ser el destino primordial “la satisfacción de una necesidad permanente de vivienda de los arrendatarios”, no resultará aplicable dicha reducción.

Para el segundo de los supuestos, es decir, el relacionado con los servicios de transporte de pasajeros, habrá que distinguir como ya se hiciera en el tercer apartado de este trabajo, entre las actividades con ánimo de lucro (véase Uber), y las actividades cuyo objetivo radica únicamente en el reparto de gastos entre usuarios con unas necesidades comunes (véase BlaBlaCar). En relación con el caso Uber puede existir una duda razonable sobre la calificación de dichos rendimientos puesto que, si bien en un primer momento podemos pensar que se trata de rendimientos íntegros del trabajo, cuando nos paramos a analizar la relación entre el conductor y la empresa nos damos cuenta de que

---

<sup>77</sup> Consulta Vinculante V3095-14, de la Dirección General de Tributos.

el hecho de que se lleve a cabo una ordenación por cuenta propia de la actividad, unido a la asunción de riesgos que realizan los conductores, resultan claves para calificar adecuadamente dichas rentas como rendimientos procedentes de una actividad económica. Esta calificación resulta importante no tanto para la integración de la renta en la base general, como para la determinación del régimen de gastos deducibles.

Si por el contrario analizamos el caso de BlaBlaCar, en el que como ya hemos dicho no se persigue el ánimo de lucro, y en el que no se genera ganancia alguna para el conductor, el establecimiento de un régimen de tributación similar al de Uber puede resultar excesivo, y bajo mi punto de vista, pondría en peligro el principio de no confiscatoriedad tributaria. Por ello, y siguiendo con la línea argumental empleada por Antón Antón, A. y Bilbao Estrada, I. (2016), considero que dichos rendimientos no deberían ser sometidos a gravamen, por lo menos hasta una determinada cuantía. En línea con lo anterior, Antón Antón, A. y Bilbao Estrada, I. (2016) abogan además por “la fijación de una exención o de un supuesto de no sujeción hasta un cierto umbral de renta obtenida por esta modalidad de consumo colaborativo”, como ya ocurre en ciertos países de la Unión Europea tales como Reino Unido o Francia, los cuales han aprobado unas exenciones en concepto de ingresos ocasionales 7.500 libras y 5.000 euros respectivamente.

#### **b) IRNR**

Existe también la posibilidad de que las rentas objeto de análisis a lo largo de este texto sean sometidas a lo dispuesto en el Texto Refundido de la Ley sobre el Impuesto de la Renta de No Residentes (en adelante TRLIRNR). Para ello el supuesto contribuyente debe ser capaz de demostrar que su residencia no se encuentra en territorio nacional, sino en un tercer Estado, argumentando que no cumple con ninguno de los tres requisitos enumerados por el artículo 9 de la LIRPF: permanencia durante más de 183 días en territorio español, que la base de sus actividades o intereses económicos radique en España, o que el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de aquél residan habitualmente en España.

Al igual que para el IRPF, los gastos destinados a la obtención de estos rendimientos tendrán el carácter de deducibles, esta vez de acuerdo con el artículo 24 TRLIRNR, criterio que ha sido refrendado por la DGT en numerosas consultas vinculantes<sup>78</sup>.

### **6.2.3. CLIENTE FINAL:**

Independientemente del impuesto a través del cual resulte su condición de contribuyente, IS-IRPF en la medida en que nos encontremos ante un sujeto nacional, o IRNR, cuando por el contrario el sujeto no lo sea, y siempre y cuando mantengan su estatus de profesional o empresario, estos podrán deducirse los gastos originados y en los que hayan incurridos al recibir los citados servicios (alojamiento y/o transporte), en la medida en la que estén relacionados con su actividad empresarial o profesional. De esta manera, se les concede una naturaleza semejante a la de los tradicionales gastos de locomoción, manutención, y estancia (artículo 17.1.d) LIRPF), como pueden ser los gastos de transporte u hospedaje.

### **6.3. IMPOSICIÓN INDIRECTA.**

Como consecuencia del vertiginoso desarrollo experimentado por las plataformas de economía colaborativa, el marco regulatorio, no solo español, sino también el de otros países europeos, han sido incapaces de dar respuesta a numerosas cuestiones. De entre todas ellas destacan algunas relativas al Impuesto de Valor Añadido (en adelante IVA), como son la consideración de sujeto pasivo de los distintos participantes en estos procesos, o la sujeción al impuesto de determinadas actividades.

Como venimos diciendo a lo largo del trabajo, estas materias, debido a su creciente importancia, están siendo objeto de un intento de armonización europea. Este proyecto está siendo liderado por la Comisión, la cual a través de la Dirección General de Fiscalidad y Unión Aduanera (en adelante, TAXUD), remitió un escrito al Comité IVA con diversas cuestiones al hilo de las dudas planteadas anteriormente a través de una

---

<sup>78</sup> Vid. Consulta de la Dirección General de Tributos V0109-16.

consulta pública. Dicho Comité trato de despejar algunas de estas dudas<sup>79</sup>, a través de la aprobación de una serie de directrices al respecto<sup>80</sup> que, si bien resultan muy útiles, estas no vinculaban a los Estados miembros, permitiéndoles apartarse de las mismas.

De esta manera, y siguiendo con la estructura planteada por Antón Antón y Bilbao Estrada<sup>81</sup>, abordaré el estudio centrándome en aquellas cuestiones que más controversia han generado: en primer lugar la condición de sujeto pasivo de cada uno de los actores intervinientes, a continuación analizaré la sujeción al impuesto de algunas de las operaciones realizadas por estos, y terminaré por plantear posibles exenciones.

### **6.3.1. PLATAFORMA:**

#### **a) La plataforma como sujeto pasivo de IVA**

Para poder considerar a una plataforma de las ya múltiples veces mencionadas, como sujeto pasivo del IVA, la TAXUD considera como criterio fundamental que estas persigan, de una u otra forma, el ánimo de lucro y la obtención de beneficios. Esta idea parece verse reforzada en la legislación nacional por el artículo 4.Uno de la LIVA, donde se recoge como requisito para la sujeción al impuesto que las entregas de bienes y prestaciones de servicios realizadas por empresarios o profesionales se lleven a cabo de forma onerosa, independientemente de su carácter habitual u ocasional. Consecuentemente, puede entenderse que serán excluidas de la aplicación del impuesto, aquellas plataformas que sean de naturaleza gratuita.

Posteriormente, el Comité IVA, quiso profundizar en este tema aclarando que, en la medida en la que dichas plataformas funcionen como “mercados online” poniendo en contacto oferentes con demandantes de determinados servicios, serán consideradas como sujetos pasivos del IVA, con independencia de que cobren o no por ello. Una vez más, esta doctrina europea parece encontrar respaldo en la normativa española, ya que de acuerdo con el artículo 5.Dos de la LIVA, serán consideradas como actividades

---

<sup>79</sup> TAXUD: *Question concerning the application of EU VAT provisions. VAT treatment of sharing economy*. Bruselas, 2015 (disponible en: <https://circabc.europa.eu/sd/a/878e0591-80c9-4c58-baf3-b9fda1094338/878%20-%20VAT%20treatment%20of%20sharing%20economy.pdf>).

<sup>80</sup> VAT COMMITTEE: *Guidelines resulting from meetings of the VAT Committee*. Bruselas, 2016.

<sup>81</sup> ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 23-26.



empresariales o profesionales, y por lo tanto, estarán sujetas a dicho impuesto, aquellas que “*impliquen la ordenación por cuenta propia de factores de producción materiales y humanos o de uno de ellos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios*”, lo cual resulta innegable para muchos de los ejemplos que venimos tratando, como Uber o AirBnB.

Conviene recordar, de la misma manera que ha hecho la DGT<sup>82</sup>, que para que dichas plataformas estén sujetas por obligación real al pago del IVA, deben, además de cumplir con los requisitos previamente mencionados, ser residentes en España, o por lo menos, actuar mediante un establecimiento permanente.

Por último, destaca la referencia realizada por Rodríguez Marín, S. y Muñoz García, A. (2018)<sup>83</sup> a uno de los problemas más comunes generados a raíz del desarrollo de este tipo de plataformas y que afecta en general a toda la economía digital, como es la deslocalización de las mismas, ya que en numerosas ocasiones estas no se encuentran físicamente en los mismos países que sus usuarios, creando así importantes conflictos de jurisdicción.

#### **b) Sujeción de las operaciones realizadas por la plataforma**

Rodríguez Marín, S. y Muñoz García, A. señalan en su libro “*Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales*”, como las plataformas digitales, y especialmente aquellas que funcionan a través del cobro de una comisión, como por ejemplo AirBnB, se encuentran en la obligación de repercutir al tipo general del 21% a los propios prestadores de servicios por las comisiones cobradas<sup>84</sup>.

En este sentido, tanto la TAXUD como el Comité IVA se habían pronunciado de manera similar, al considerar ambos que, tras un profundo y exhaustivo análisis, estos servicios podían ser calificados como de intermediación ya que actuaban por cuenta ajena, lo que suponía la sujeción de las mismas al IVA. Destacan igualmente que, al

---

<sup>82</sup> Consulta Vinculante V2448-15 de la Dirección General de Tributos.

<sup>83</sup> RODRÍGUEZ MARÍN, S., & MUÑOZ GARCÍA, A. *Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales*. Madrid, España: Wolters Kluwer, 2018.

<sup>84</sup> DURÁN, M. L. *Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas*. Anuario de la Facultad de Derecho, n. 10, 2017, pp. 131-172.

contrario de lo anterior, los servicios financieros relacionados con el cobro de la comisión resultaban exentos del Impuesto.

La DGT no pasó por alto este tema, pronunciándose incluso antes que dichas autoridades europeas, pero de igual manera en su Consulta Vinculante V0172-15 de 20 de enero de 2015, en la cual declaraba sujetas los servicios realizados por este tipo de plataformas, exceptuando de dicha sujeción a los servicios relacionados con el cobro por tratarse de servicios financieros, siguiendo así lo dispuesto por el artículo 20 de la LIVA.

### **c) Supuestos de no sujeción de las operaciones realizadas por la plataforma**

De cara a considerar posibles supuestos de no sujeción, nos centraremos en el caso de BlaBlaCar, la ya mencionada plataforma que sigue un modelo de consumo colaborativo conocido con el nombre de “*carpooling*”. Esta plataforma tiene por objetivo el reparto de gastos entre usuarios que comparten una necesidad común; la realización de un mismo viaje, en la misma fecha. Como muy bien indican Rodríguez Marín, S. y Muñoz García, A. (2018)<sup>85</sup>, lo que no se persigue en ningún momento es el ánimo de lucro, funcionando como simples intermediarios y/o gestores, encargándose únicamente del reparto de los gastos incurridos (gasolina, peajes ...), por lo que, al no producirse ingreso alguno, no estaría prestando servicio alguno, y consecuentemente, no estarían obligados a la repercusión del IVA al ser considerado una actividad no sujeta.

No puede pasarse por alto la demanda presentada por la patronal de empresas de transporte en autobús Confibus contra BlaBlaCar, en la que era acusada de competencia desleal. Dicha pretensión fue desestimada por el Juzgado de lo Mercantil número de 2 de Madrid<sup>86</sup>, al entender que la actividad realizada por la plataforma era de todo punto legal, recalando que “lo que BlaBLaCar persigue es poner de acuerdo a unos y a otros en función de unas determinadas reglas que publican claramente en su página web”. Además, el juez encargado del caso calificaba la actividad como ajena a la regulación de la Ley de Ordenación del Transporte Terrestre (en adelante LOTT), al mismo tiempo

---

<sup>85</sup> RODRÍGUEZ MARÍN, S., & MUÑOZ GARCÍA, A. *Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales*. Madrid, España: Wolters Kluwer, 2018.

<sup>86</sup> Sentencia nº 30/2017 del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Madrid. “Caso Blablacar”. <https://www.lenguajejuridico.com/sentencia-del-juzgado-madrid-caso-blablacar/>

que afirmaba no ser competente para conocer el objeto del proceso, siendo esta una tarea de la Administración Tributaria.

### **6.3.2. USUARIO / PRESTADOR DE SERVICIOS:**

#### **a) El usuario / prestador del servicio como sujeto pasivo del IVA**

Ante las cuestiones planteadas por la TAXUD al Comité IVA sobre la consideración del usuario o prestador de servicio como sujeto pasivo del impuesto, este último ha optado por establecer dos criterios, lo más objetivos posibles, cuya concurrencia supondría el reconocimiento de esta condición. El primero de los requisitos alude al hecho de que el usuario esté realizando una actividad económica, incluyendo dentro dicho concepto la entrega ocasional de bienes. A este primer requisito debe añadirse un segundo, referente a la independencia en la prestación del servicio (nos referimos al caso de conductores de plataformas como Uber).

A raíz de esta aclaración, el problema se sitúa ahora en torno al ejercicio no regulado de actividades económicas, lo cual lejos de ser de un tema residual ha obligado a pronunciarse a la DGT. Esta, a través de una consulta vinculante<sup>87</sup>, ha aclarado que deben ser considerados como empresarios o profesionales, aquellos particulares que arrienden pisos, aunque sea por cortos periodos de tiempo, tratamiento que puede extenderse a los usuarios / prestadores de otro tipo de servicios. Para los alquileres de viviendas el tipo impositivo será del 10%, ya que son considerados como servicios de hostelería<sup>88</sup>

La consideración del arrendador como empresario o profesional tiene como consecuencia, de acuerdo con el artículo 2.1 del reglamento del IVA, la obligación de expedir factura, y es que, según el artículo 164.1.3 de la Ley 37/1992, del IVA, existe obligación de expedir factura y copia de esta por las entregas de bienes y prestaciones

---

<sup>87</sup> Consulta Vinculante V0109-16 de la Dirección General de Tributos.

<sup>88</sup> Artículo 91, apartado 1.2, número 2, de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

de servicios que realicen en el desarrollo de su actividad, incluidas las no sujetas y las sujetas pero exentas del impuesto<sup>89</sup>.

#### **b) Sujeción de las operaciones realizadas por el usuario / prestador del servicio y posibles exenciones**

A la hora de dilucidar esta cuestión, partimos de la base de que los usuarios o prestadores del servicio son considerados sujetos pasivos del IVA, y que por lo tanto la prestación del servicio correspondiente está sujeta al citado Impuesto. A este respecto, y lejos de establecer una regulación concreta y general en la que puedan integrarse todos los supuestos de hecho existentes, la TAXUD cree más conveniente proceder con un estudio individualizado, en el que se analice caso por caso la existencia de posibles exenciones.

Con respecto al arrendamiento de vivienda, la DGT también se ha pronunciado por medio de una consulta vinculante<sup>90</sup> en la que calificaba esta actividad, en consonancia con las autoridades europeas, como sujeta al impuesto, independientemente de que estas fuesen realizadas a través de una plataforma de las ya mencionadas, o de una página web. De igual manera se reconocen otro tipo de exenciones como las que tienen que ver con plataformas de crowdfunding, al ser clasificadas como servicios financieros, y por lo tanto, serles de aplicación las exenciones previstas en el artículo 20.Uno.18º de la LIVA.

#### **c) Lugar de realización de la prestación de servicios**

El lugar en el que se lleve a cabo la prestación de servicios tiene una importancia fundamental a la hora de definir la sujeción o no al IVA de determinadas actividades. Estas reglas están previstas en los artículos 69 (reglas generales)<sup>91</sup> y 70 (reglas especiales)<sup>92</sup> de la LIVA. Debido a la naturaleza de las actividades que he venido estudiando, me centraré en lo dispuesto por el artículo 70 de la LIVA, ya que, a ojos del

---

<sup>89</sup> RODRÍGUEZ MARÍN, S., & MUÑOZ GARCÍA, A. *Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales*. Madrid, España: Wolters Kluwer. 2018, p. 147.

<sup>90</sup> Consulta vinculante V3095-14, de la Dirección General de Tributos.

<sup>91</sup> Artículo 69 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

<sup>92</sup> Artículo 70 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

legislador, tanto los servicios relacionados con el arrendamiento de bienes inmuebles, como los servicios de transporte de personas, precisan de unas reglas de localización especiales.

En primer lugar, los servicios de alojamiento como los ya mencionados AirBnB o HomeAway, en la medida en la que pueden ser calificados como servicios de arrendamiento de bienes inmuebles, deberán atender a lo dispuesto por el artículo 70.Uno.1º de la LIVA, y por lo tanto, se entenderán prestados en el territorio de aplicación del Impuesto, España naturalmente, con independencia de la nacionalidad y/o residencia de los sujetos intervinientes.

En segundo lugar, plataformas como Uber o la española Cabify, como consecuencia de su consideración como prestadoras de servicios de transporte de pasajeros, estarán reguladas por lo dispuesto en el artículo 70.Uno.2º de la LIVA, y por lo tanto, sus servicios se entenderán que han sido prestados en el territorio de aplicación del Impuesto, por la parte del trayecto que discurra por territorio nacional, que en estos casos y debido a la distancias cubiertas por los mismos suelen ser la totalidad de ellos, debiendo atender siempre a lo dispuesto por el artículo 3 de la LIVA<sup>93</sup>, en el cual se regula el concepto de territorialidad a efectos del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Por lo tanto, se puede concluir que, con carácter general, la prestación de este tipo de servicios estará siempre sujeta al IVA, siempre y cuando estos hayan sido prestados en territorio de aplicación del mismo.

### **6.3.3. CLIENTE FINAL:**

Por último, y como muy bien señalan Antón Antón y Bilbao Estrada<sup>94</sup>, en lo que a clientes finales se refiere, la principal controversia que se origina es la relacionada con la deducibilidad del IVA soportado, en relación con los servicios de alojamiento y transporte prestados. Esta cuestión encuentra su respuesta en el artículo 93.Uno de la LIVA, el cual establece como requisitos para que el cliente pueda deducirse esos gastos,

---

<sup>93</sup> Artículo 3 de Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

<sup>94</sup> ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 26.

en primer lugar el hecho de que pueda ser considerado sujeto pasivo del impuesto, y que por lo tanto que tengan la condición de empresario o profesional conforme a lo dispuesto en el artículo 5 de la LIVA, y en segundo lugar, que los mencionados servicios estén relacionados con su actividades profesionales o empresariales.

#### **6.4. EL DEBER DE INFORMACIÓN:**

La posibilidad de obtener una información adecuada, completa, y veraz de los rendimientos que se originan por estas actividades se ha convertido en una de las principales preocupaciones de los estados europeos de cara a poder lograr una regulación de la economía colaborativa lo más efectiva posible. Como consecuencia de ello, se ha querido establecer un control especial sobre estas plataformas, por lo que se les ha otorgado la condición de sujetos especialmente obligados a cumplir de forma periódica, con una serie de deberes de información con la Agencia Tributaria. Países como Italia, Francia, o Bélgica han sido los primeros en promover medidas al respecto, si bien con diferente alcance.

Como ya explicáramos previamente, el Proyecto de Ley italiano<sup>95</sup> con el que se pretende hacer frente a la situación de la economía colaborativa en Italia, y que todavía se encuentra pendiente de obtener una aprobación definitiva, incluye entre sus pretensiones importantes medidas que prevén deberes de colaboración e información por parte de estas plataformas (número de transacciones, importe de las mismas, o comunicación de datos al ISTAT<sup>96</sup>), con el Gobierno y Administración italianos (véase apartado 5 de este trabajo).

Por su parte, Francia aprobó con efectos a partir del 1 de julio de 2016 el nuevo artículo 242.bis del *Code General des Impots*<sup>97</sup>, según el cual, las plataformas de economía compartida deberían comunicar una serie de datos (transacciones, ingresos ...) a la Administración francesa. Al mismo tiempo, se prevén una serie de medidas coercitivas

---

<sup>95</sup> *Proposta di legge Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione.*

<sup>96</sup> *Istituto Nazionale di Statistica.*

<sup>97</sup> Artículo 242.bis, del Code General des Impots. Francia (disponible en: [https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=ECE1BFDD2BB6C1C5873CCFF697634FA7.tplgfr34s\\_2?idSectionTA=LEGISCTA000031781496&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20180408](https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=ECE1BFDD2BB6C1C5873CCFF697634FA7.tplgfr34s_2?idSectionTA=LEGISCTA000031781496&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20180408)).

para que en caso de que el contribuyente no cumpla con dichas obligaciones, la Administración francesa pueda imponer sanciones de hasta 10.000 euros.

En lo que a España respecta, puede decirse que estas obligaciones de información no son una novedad, puesto que han estado presentes históricamente en los sucesivos textos. Prueba de ello es que ya en la Ley General Tributaria del año 1963 se recogiese una previsión al respecto.

El artículo 93 de la renovada Ley de 2003, la cual se encuentra vigente en la actualidad, dispone que: “las personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, así como las entidades mencionadas en el apartado 4 del artículo 35 de esta ley, estarán obligadas a proporcionar a la Administración tributaria toda clase de datos, informes, antecedentes y justificantes con trascendencia tributaria relacionados con el cumplimiento de sus propias obligaciones tributarias o deducidos de sus relaciones económicas, profesionales o financieras con otras personas”.

Además, no podemos pasar por alto lo dispuesto en el artículo 54.ter del Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria, el cual fue introducido por el Real Decreto 1070/2017, de 29 de diciembre de 2017, y con efectos a partir del 1 de enero de 2018, ya que hace referencia a la obligación de informar en caso de cesión de una vivienda con fines turísticos. Los últimos avances en esta materia han llevado al Gobierno a promover recientemente un Proyecto de Orden<sup>98</sup> por el que se pretende aprobar un modelo con carácter de declaración informativa sobre las cesiones de uso en las que intermedien.

Este modelo, cuya entrada en vigor se espera que tenga lugar en julio de este año, será conocido como Modelo 179 y a través de él se pretende regular la “Declaración informativa trimestral de la cesión de uso de viviendas con fines turísticos”. Estarán obligados a su presentación todos aquellas personas o entidades que desarrollen labores de intermediación entre cedentes y cesionarios en materia de uso de viviendas con fines turísticos, independientemente de su gratuidad u onerosidad. En particular, tendrán

---

<sup>98</sup> Proyecto de Orden por la que se aprueba el Modelo 179, “Declaración informativa trimestral de la cesión de uso de viviendas con fines turísticos” y se establecen las condiciones y el procedimiento para su presentación.

dicha consideración las personas o entidades que constituidas como plataformas colaborativas intermedien en la cesión de uso y tengan la consideración de prestador de servicios de la sociedad de la información, con independencia de que preste o no el servicio subyacente objeto de intermediación.

A través de este modelo se tendrá que suministrar a la Administración, con carácter obligatorio, la siguiente información<sup>99</sup>:

1. Identificación del titular o titulares de la vivienda, del titular del derecho en virtud del cual se cede la vivienda (si es distinta del titular de la vivienda) y de las personas o entidades cesionarias.
2. Identificación del inmueble, así como de la referencia catastral.
3. El número de días de disfrute de la vivienda con fines turísticos, debiendo especificar la fecha de inicio.
4. Importe percibido, en su caso, por el titular cedente del uso de la vivienda.

Adicionalmente, podrá suministrarse, con carácter voluntario y opcional, información adicional al objeto de transparentar la operación relativa a la cesión del inmueble, lo que evita potenciales requerimientos de información por parte de la Administración tributaria dirigidos al conocimiento de dichos elementos relativos a la cesión de estos inmuebles.

Esta nueva obligación fiscal, entrará en vigor en julio de este año, lo que supondrá que plataformas de pisos turísticos tengan que informar a la Agencia Tributaria de los alquileres suscritos entre julio y septiembre durante el mes de octubre, ya que la declaración gozará de una periodicidad trimestral, debiendo presentarse durante el mes natural siguiente a la finalización de cada trimestre natural<sup>100</sup>, debiendo seguir la misma mecánica para los ingresos correspondientes al cuarto cuatrimestre.

---

<sup>99</sup> Anexo del Proyecto de Orden por la que se aprueba el Modelo 179, “Declaración informativa trimestral de la cesión de uso de viviendas con fines turísticos”.

<sup>100</sup> Europa Press. “Las plataformas de pisos turísticos suministrarán datos fiscales a Hacienda antes de octubre”. Expansión, 4 de marzo de 2018 (disponible en: <http://www.expansion.com/economia/2018/03/04/5a9bcac4ca4741413a8b4589.html>; última consulta 10/04/2018).



Por último, el hecho de que dicho modelo entre en vigor en julio, no implica que no vaya a tener que suministrar información de los ingresos correspondientes a los dos primeros cuatrimestres. Para ello, la Agencia Tributaria propone la ampliación del plazo hasta el 31 de diciembre, pudiendo otorgar así un periodo de adaptación de los sistemas de información al contenido de la nueva obligación.

## 7. CONCLUSIONES:

PRIMERA.- La economía colaborativa tiene una importancia fundamental en la economía actual. A lo largo de este trabajo, se ha puesto de manifiesto que no sólo en España, sino que también en el resto de países de la Unión Europea, nos encontramos ante un fenómeno que está siendo objeto de un crecimiento vertiginoso, y al cual, lejos de estar llegando a su techo, todavía muestra unos enormes márgenes de mejora y crecimiento.

SEGUNDA.- Queda patente la necesidad de llevar a cabo una regulación completa de este fenómeno, que bajo mi punto de vista debe partir de las figuras existentes en nuestro Derecho, abogando así por una regulación *lege data*, en vez de realizarse a través de figuras nuevas y exclusivas. De esta forma se conseguiría optimizar la labor administrativa y tributaria, al mismo tiempo que se ganaría en seguridad jurídica para los agentes intervinientes.

TERCERA.- Sería conveniente llevar a cabo un desarrollo armónico de esta materia a través de una regulación a nivel europeo de cara a evitar problemas competenciales, y de asimetrías fiscales, en tanto en cuanto los flujos generados por estas tienen, en numerosas ocasiones, un marcado carácter transfronterizo.

CUARTA.- Tras analizar los casos de Italia y Francia, países pioneros en la regulación de este novedoso fenómeno económico, considero de gran utilidad la posibilidad de establecer unos mínimos exentos para aquellos sujetos que obtienen las rentas a través de las plataformas, normalmente personas físicas. Con ello se fomentaría el desarrollo de este tipo de actividades económicas que tan provechosas han demostrado ser para la dinamización de la economía, al mismo tiempo que facilitarían tanto su control como su normalización.

QUINTA.- Tras el análisis realizado, he llegado a la conclusión de que resulta necesario actualizar la regulación del concepto de Establecimiento Permanente. Este concepto tiene una trascendencia incuestionable, ya que de él depende que la obtención de un determinado tipo de rentas por parte de este tipo de plataformas esté o no sujeta a

imposición en España. La regulación actual resulta anticuada, así como carente de una adaptación a las nuevas realidades sociales, económicas, y tecnológicas.

SEXTA.- En ningún caso puede decirse que este nuevo fenómeno sea un foco de generación de economía sumergida y rentas no declaradas, si bien los ordenamientos jurídicos deberán ser objeto de adecuación a estas nuevas realidades.

SÉPTIMA.- Por último, no debe pasarse por alto la importancia de potenciar el deber de información y colaboración con la Administración por parte de las plataformas. Estas tienen un papel fundamental a la hora de ayudar al Estado en el control, regulación, y lucha contra el fraude. Lejos de ser visto como un coste adicional, o una injerencia de los poderes públicos en su funcionamiento, esta colaboración debe ayudar a consolidar y mantener el incontestable éxito de estas plataformas. En este sentido, el Proyecto de Orden por el que se aprueba el Modelo 179 en España parece a priori un buen comienzo, si bien la Administración Tributaria deberá ir adecuando estos deberes de información a las nuevas realidades que sin duda un fenómeno tan dinámico como la economía colaborativa va a poner de manifiesto en los próximos años.

## 8. BIBLIOGRAFÍA:

- **MANUALES ESPECIALIZADOS E INFORMES:**

ANTÓN ANTÓN, Á., Y ESTRADA BILBAO, I. “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. *Documentos-Instituto de Estudios Fiscales*, n. 26, 2016, pp. 1 -39.

CAZORLA PRIETO, L. M<sup>a</sup>. *Derecho Financiero y Tributario (Parte General)*, 15<sup>a</sup> ed., Thomson Reuters Aranzadi, 2015.

CNMC. Consulta pública sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, Documento 2: *Efectos de los nuevos modelos económicos sobre el mercado y la regulación* (disponible en <https://www.cnmc.es/file/172233/download>; última consulta 10/04/2018).

CNMC. Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa. 2016. (disponible en <https://docs.google.com/document/d/1n65MjUaTmRLuZCqTIlqyWvobVqreRiAzz1mhxy2y0/edit?pref=2&pli=1#>; última consulta 10/04/2017).

COMISIÓN EUROPEA: Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social europeo y al Comité de las Regiones: *Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas*. 2015, pp. 550 - final.

DOMENECH PASCUAL, G. “La regulación de la economía colaborativa: el caso Uber contra el taxi”. *Revista CEF Legal*, n. 175-176, 2015.

DURÁN, M. L. *Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas*. Anuario de la Facultad de Derecho, n. 10, 2017, pp. 131-172.

FALCÓN Y TELLA, R.: “*La tributación de Uber: (Plataforma de transporte de vehículos particulares)*”, Quincena Fiscal, n. 13, 2014.

GUILLÉN NAVARRO, N.A. E ÍÑIGUEZ BERROZPE, T. “*Acción pública y consumo colaborativo. Regulación de las viviendas de uso turístico en el contexto p2p*”. Pasos: Revista de turismo y patrimonio cultural, 2016, vol. 14, nº 3, p. 751-768.

JARNE MÚÑOZ, P. “*Italia se lanza a regular la economía colaborativa: a propósito del Proyecto de Ley Disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell’economia della condivisione*”. Democracia Digital e Governo Eletrónico, Florianópolis 2016, nº14, p 83-95.

MATA SIERRA, Mª T. “*El principio de igualdad tributaria*”. Aranzadi Thomson Reuters, Pamplona, 2009.

MENÉNDEZ MORENO, A. *Derecho Financiero y Tributario (Lecciones de cátedra)*, 11ª ed., Lex Nova. Valladolid, 2010.

NESTA, KPMG & THE UNIVERSITY OF CAMBRIDGE. Pushing Boundaries: the 2015 UK alternative finance industry report. 2015 (disponible en: [https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/pushing\\_boundaries\\_0.pdf](https://www.nesta.org.uk/sites/default/files/pushing_boundaries_0.pdf); última consulta 10/04/2018).

OPINION WAY. *Eco-scope July 2015 survey for Axys Consultants*. 2015. (disponible en: [http://www.opinion-way.com/pdf/sondage\\_opinionway\\_pour\\_axys\\_consultants\\_-\\_le\\_figaro\\_-\\_bfm\\_business\\_-\\_ecoscope\\_-\\_vague\\_9\\_-\\_juillet\\_2015.pdf](http://www.opinion-way.com/pdf/sondage_opinionway_pour_axys_consultants_-_le_figaro_-_bfm_business_-_ecoscope_-_vague_9_-_juillet_2015.pdf); última consulta 10/04/2018).

PÉREZ ROYO, F. *Derecho Financiero y Tributario*, «Parte General», 20ª ed., Thomson-Civitas. Madrid, 2010.

PWC. “*Assesing the size and presence of the collaborative economy in Europe*”. 2016, pp. 1-31.

RODRÍGUEZ MARÍN, S., & MUÑOZ GARCÍA, A. *Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales*. Madrid, España: Wolters Kluwer, 2018.

SCHIEL, F. “*The Phenomenon of the Sharing Economy in Germany: Consumer Motivations for Participating in Collaborative Consumption Schemes*”. (disponible en: [http://essay.utwente.nl/68106/1/Schiel\\_MA\\_MB.pdf](http://essay.utwente.nl/68106/1/Schiel_MA_MB.pdf); última vista 10/04/2018)

TAXUD: *Question concerning the application of EU VAT provisions. VAT treatment of sharing economy*. Bruselas, 2015 (disponible en: <https://circabc.europa.eu/sd/a/878e0591-80c9-4c58-baf3-b9fda1094338/878%20-%20VAT%20treatment%20of%20sharing%20economy.pdf>).

VAT COMMITTEE: *Guidelines resulting from meetings of the VAT Committee*. Bruselas, 2016.

- **ARTÍCULOS DE PRENSA:**

EFE. “Berlín frena el alquiler de apartamentos tipo Airbnb”. ABC, 4 de mayo de 2016 (disponible en: [http://www.abc.es/viajar/alojamientos/abci-berlin-frena-alquiler-apartamentos-tipo-airbnb-201605040124\\_noticia.html](http://www.abc.es/viajar/alojamientos/abci-berlin-frena-alquiler-apartamentos-tipo-airbnb-201605040124_noticia.html); última consulta 10/04/2018).

ELANCE. *Gen Y and the gigging economy: The transformation of UK graduate career aspirations and what this means for businesses*. 2014. (disponible en: <https://www.csd.org.uk/content/uploads/2015/07/gen-y-and-the-gigging-economy.pdf>; última consulta 10/04/2018).

EUROPA PRESS. “*La reforma laboral francesa da mayor flexibilidad a las empresas y penaliza los "despidos injustificados"*”. Expansión, 31 de agosto de 2017 (disponible en: <http://www.expansion.com/economia/2017/08/31/59a81c2ce5fdea04488b45f6.html>; última consulta 10/04/2018).

EUROPA PRESS. “Las plataformas de pisos turísticos suministrarán datos fiscales a Hacienda antes de octubre”. *Expansión*, 4 de marzo de 2018 (disponible en: <http://www.expansion.com/economia/2018/03/04/5a9bcac4ca4741413a8b4589.html>; última consulta 10/04/2018).

GUTIÉRREZ, H. “*El laberinto legal de los alquileres turísticos*”. *El País*. 16 de mayo de 2017 (disponible en: [https://elpais.com/economia/2017/05/12/actualidad/1494619467\\_023421.html](https://elpais.com/economia/2017/05/12/actualidad/1494619467_023421.html); última consulta 10/04/2018).

INDEX VENTURES. *Drivy acquires Buzzcar and raises €8M*. 2015. (disponible en: <https://indexventures.com/news-room/news/europe%E2%80%99s-largest-peer-to-peer-car-rental-service-drivy-acquires-buzzcar-and-raises->; última consulta 10/04/2018).

JIMÉNEZ CANO, R. “*AirBnB se marca como objetivo llegar a los 1.000 millones de viajeros en 2028*”. *El País*. 23 de febrero de 2018 (disponible en: [https://elpais.com/tecnologia/2018/02/22/actualidad/1519333415\\_101548.html](https://elpais.com/tecnologia/2018/02/22/actualidad/1519333415_101548.html); última consulta 10/04/2018).

MÁS, A. “*Las ciudades alemanas se debaten entre el amor y el odio por Uber y AirBnB*”. *El Diario*, 6 de febrero de 2016 (disponible en: [https://www.eldiario.es/economia/ciudades-alemanes-debaten-Uber-AirbnB\\_0\\_481202635.html](https://www.eldiario.es/economia/ciudades-alemanes-debaten-Uber-AirbnB_0_481202635.html); última consulta 10/04/2018).

MORENO, V. “*Guía para entender las consecuencias de la sentencia europea sobre el caso Uber*”. *Expansión*. 20 de diciembre de 2017 (disponible en: <http://www.expansion.com/juridico/actualidadtendencias/2017/12/20/5a3aaf1246163f41158b4657.html>; última consulta 10/04/2018).

PANIAGUA, E. “*La economía colaborativa representa ya un 1,4% del PIB español*”. *El Mundo*. 23 de junio de 2017. (disponible en: <http://www.elmundo.es/economia/2017/06/23/594c1071268e3e472e8b45ef.html>; última consulta 10/04/2017).

RODRIGO, B. “*El lado oscuro de la economía colaborativa*”. Diario ABC. 30 de diciembre de 2017 (disponible en: [http://www.abc.es/economia/abci-lado-oscuro-economia-colaborativa-201712302055\\_noticia.html](http://www.abc.es/economia/abci-lado-oscuro-economia-colaborativa-201712302055_noticia.html); última consulta 10/04/2018).

SÁNCHEZ DEL CAMPO, A. “*España, Francia y la regulación de la economía colaborativa*”. Sociedad Digital, 13 de enero de 2017 (disponible en: [https://www.fidefundacion.es/sdigital/Espana-Francia-y-la-regulacion-de-la-economia-colaborativa\\_a3.html](https://www.fidefundacion.es/sdigital/Espana-Francia-y-la-regulacion-de-la-economia-colaborativa_a3.html); última consulta 10/04/2018).

- **RECURSOS ELECTRÓNICOS:**

AIRBNB: *Términos de Servicio* (disponible en: <https://www.airbnb.es/terms#sec>; última consulta 10/04/2018).

BLABLACAR (disponible en <https://www.blablacar.es/>; última consulta 10/04/2018).

CAR2GO: <https://www.car2go.com/IT/it/>

COLLABORATIVE FINANCE: <http://www.collaborativefinance.org/>; última consulta 10/04/2018.

CROWDCUBE: <https://www.crowdcube.es/>; última consulta 10/04/2018.

DROIT – FINANCES. “*Loi ALUR: nouvelles mesures*”. Abril de 2018. <http://droit-finances.commentcamarche.com/faq/25450-loi-alur-les-nouvelles-mesures>

ECONOMIPEDIA: *Costes de transacción*. 2016 (disponible en <http://economipedia.com/definiciones/costos-de-transaccion.html>; última consulta 10/04/2018).

ENJOY: <https://enjoy.eni.com/it>

FUNDINGCIRCLE: <https://www.fundingcircle.com/uk/>; última consulta 10/04/2018.



KICKSTARTER: <https://www.kickstarter.com/>; última consulta 10/04/2018.

MALT: <https://www.malt.com>

ROCKETHUB: <https://www.rockethub.com/>; última consulta 10/04/2018.

SHARING ECONOMY UK (disponible en: <http://www.sharingeconomyuk.com/>; última consulta 10/04/2018).

UBER: *Términos y condiciones* (disponible en: <https://www.uber.com/es-ES/legal/terms/es/>; última consulta 10/04/2018).

UPWORK: <https://www.upwork.com>

- **LEGISLACIÓN INTERNACIONAL:**

Loi pour l'Accès au Logement et un Urbanisme Rénové (ALUR). FRANCIA.

Loi Évolution du Logement et Aménagement Numérique (ELAN). FRANCIA.

Code General des Impots. FRANCIA (disponible en: [https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=ECE1BFDD2BB6C1C5873CCFF697634FA7.tplgfr34s\\_2?idSectionTA=LEGISCTA000031781496&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20180408](https://www.legifrance.gouv.fr/affichCode.do;jsessionid=ECE1BFDD2BB6C1C5873CCFF697634FA7.tplgfr34s_2?idSectionTA=LEGISCTA000031781496&cidTexte=LEGITEXT000006069577&dateTexte=20180408)).

Loi des Finances. FRANCIA. (disponible en: <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexteArticle.do?idArticle=JORFARTI000031732967&cidTexte=LEGITEXT000031734359&categorieLien=id>).

Proposta di legge disciplina delle piattaforme digitali per la condivisione di beni e servizi e disposizioni per la promozione dell'economia della condivisione. ITALIA.

- **LEGISLACIÓN NACIONAL:**

Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido.

Ley 35/2006, de 28 de noviembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades.

Proyecto de Orden por la que se aprueba el Modelo 179, “Declaración informativa trimestral de la cesión de uso de viviendas con fines turísticos” y se establecen las condiciones y el procedimiento para su presentación.

- **JURISPRUDENCIA:**

Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, de 20 de diciembre de 2017 (disponible en: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=198047&pageIndex=0&doclang=ES&mode=req&dir=&occ=first&part=1&cid=693546>).

Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Londres, de 16 de octubre de 2015. *Caso “Transport for London” vs. Uber*. [https://www.judiciary.gov.uk/wp-content/uploads/2015/10/tfl\\_-v\\_uber-final\\_approved-2.pdf](https://www.judiciary.gov.uk/wp-content/uploads/2015/10/tfl_-v_uber-final_approved-2.pdf)

Sentencia nº 30/2017 del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Madrid. “*Caso Blablacar*”. <https://www.lenguajejuridico.com/sentencia-del-juzgado-madrid-caso-blablacar/>

Consulta Vinculante V0629-13, de la Dirección General de Tributos.

Consulta Vinculante V3095-14, de la Dirección General de Tributos.

Consulta Vinculante V2448-15, de la Dirección General de Tributos.

Consulta Vinculante V0109-16, de la Dirección General de Tributos.