

Uber, Airbnb y la llamada “influencia decisiva” de las plataformas digitales

Ricardo Pazos Castro

Universidad Autónoma de Madrid*

Fecha de presentación: noviembre de 2019

Fecha de aceptación: julio de 2020

Fecha de publicación: octubre de 2020

Resumen

En este artículo se analiza el criterio de la llamada «influencia decisiva»: un parámetro que determina la naturaleza de los servicios prestados por las plataformas intermediarias y sus correspondientes implicaciones jurídicas. Tales plataformas intentan generar confianza, algo esencial para que la actividad económica se desarrolle satisfactoriamente, mediante diferentes mecanismos. Entre ellos, el establecimiento de algunas de las condiciones de la prestación de los servicios subyacentes, como el transporte o el alojamiento. La influencia de una plataforma como Uber sobre el servicio de transporte ulterior ha sido calificada como «decisiva» por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE). Por ello, su actividad no constituye un servicio de intermediación en la sociedad de la información, sino un servicio en el ámbito de los transportes. Por el contrario, la actividad de otra plataforma como Airbnb ha sido considerada por el TJUE como un servicio de la sociedad de la información, ya que su influencia sobre el servicio de alojamiento es menor. Tras exponer todas estas cuestiones, se articula una reflexión en torno a la configuración y consecuencias del criterio de la influencia decisiva. En este sentido, presenta algunas opiniones divergentes con la jurisprudencia europea, proporcionándose algunos ejemplos de cómo el mencionado

* Tanto la investigación previa como la redacción de este trabajo fueron llevadas a cabo cuando el autor era investigador posdoctoral en la Universidad de Santiago de Compostela, disfrutando de una beca del Programa de ayudas a etapa posdoctoral da Xunta de Galicia (Consellería de Cultura, Educación e Ordenación Universitaria). El artículo se enmarca en el Proyecto de Investigación «Soluciones jurídicas y económicas al problema inmobiliario turístico» (DER 2017-82705-R) del Programa Estatal de I+D+i Orientada a los Retos de la Sociedad del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad.

critério afecta al derecho del trabajo y al derecho civil, y plantea varios debates: la adecuación de la influencia decisiva a la economía de las plataformas; la necesidad de revisar la regulación de los servicios subyacentes relacionados con las plataformas intermediarias, y la conveniencia de establecer una regulación específica en materia de plataformas, adaptando las normas aplicables al grado de influencia ejercido.

Palabras clave

plataformas digitales, economía colaborativa, intermediarios, influencia decisiva, servicios de transporte, servicios de alojamiento

Uber, Airbnb and the So-Called "Decisive Influence" of Digital Platforms

Abstract

This article analyses the criterion of the so-called "decisive influence", a benchmark that determines the nature of the services provided by intermediary platforms, and its corresponding legal implications. Such platforms try to generate trust, something essential for the economic activity to successfully move forward, by several means. Among them, by setting some of the conditions of the underlying services, such as transportation and accommodation. The influence of a platform like Uber on the subsequent transportation service has been regarded "decisive" by the Court of Justice of the European Union. Because of that, its activity does not amount to an information society service of intermediation, but to a service in the field of transport. On the contrary, the activity of another platform like Airbnb has been qualified by the CJEU as an information society service, because the platform operator has a lesser influence on the accommodation service. After explaining all these issues, the paper reflects on the concept and consequences of the decisive influence criterion. In this regard, the paper presents some views diverging from the EU case-law, offers some examples of how the referenced benchmark affects labour law and private law, and poses some debates. These are the appropriateness of the decisive influence within the platform economy, the need to review the regulation of the underlying services related to intermediary platforms, and the convenience of passing specific regulation on platforms, adapting the applicable rules to the degree of influence exercised.

Keywords

Online platforms, sharing economy, intermediaries, decisive influence, transportation services, accommodation services

Introducción

Las plataformas digitales han permitido acceder a un número mayor de bienes y servicios, siendo evidente que las opciones de consumo han crecido exponencialmente en los últimos años. A las mayores posibilidades de elección de los consumidores debería (en teoría) corresponder un mayor fomento de su autorresponsabilidad. Pero, en la medida en que esas opciones crecientes son el resultado de innovaciones y modelos de negocio desarrollados por empresas, también a estas podrá exigírseles un nivel de responsabilidad superior, al menos en determinados contextos.

El presente trabajo se centra en la llamada «influencia decisiva», un criterio que probablemente determinará qué operadores de la economía digital se verán sometidos a una responsabilidad especial. Se trata de dilucidar qué plataformas son simples intermediarias entre la oferta y la demanda, y cuáles ejercen un papel mayor en relación con el servicio subyacente. Si la influencia ejercida por la plataforma es escasa, su rol será neutral o pasivo, podrá decirse que tiene un menor poder, y en consecuencia recaerán sobre ella menores obligaciones. Por el contrario, si la influencia del operador de la plataforma es relevante, podrá considerarse que no es un simple intermediario y habrá que imponerle ciertas obligaciones o una mayor responsabilidad.

Para desarrollar este tema, el apartado 1 parte del problema de la confianza en el ámbito digital, cuya resolución es imprescindible para que el comercio en línea pueda desarrollarse. Existen muchas maneras de infundir la seguridad necesaria, algunas más «invasivas» que otras, lo que determina la existencia de plataformas activas y pasivas. En el apartado 2 se analiza la noción de «influencia decisiva» tomando como referencia el caso relacionado con la empresa Uber, abordado por el TJUE. En el apartado 3 se examina otra transacción típica de la economía colaborativa como es el alojamiento turístico, en particular el realizado a través de la plataforma Airbnb, sobre la que también se ha pronunciado el Tribunal Europeo. Finalmente, en el apartado 4 se articulan algunas reflexiones en torno a la

aplicación del criterio de la influencia decisiva a los nuevos modelos de negocio. Quizá el mundo digital nos obligue a reinterpretar ciertos conceptos, o, al menos, a adoptar perspectivas distintas de las mantenidas hasta ahora.

1. El comercio digital y los problemas de confianza

El comercio digital no puede desarrollarse si los participantes no tienen confianza en la buena marcha del sistema. En realidad, la confianza es un requisito necesario para cualquier actividad económica. Pero la cuestión resulta más evidente en contextos digitales porque las personas están más dispersas y su interrelación tiene un carácter más esporádico (Busch, 2016, págs. 224-226). En este contexto, los nuevos operadores digitales reducen tanto las barreras físicas y técnicas como el obstáculo consistente en la inseguridad (Hira y Reilly, 2017, pág. 176; Rodríguez Marín, 2018, págs. 52-54). Desde el punto de vista de la parte de la relación económica que se pretende que infunda confianza, puede hablarse de instrumentos que la generan «entre pares», por un lado, y «centralizados», por otro (Thierer *et al.*, 2016, págs. 858-869).

El primer grupo engloba los encaminados a que las dos partes de la eventual transacción confíen entre sí, siendo el ejemplo paradigmático reunir, clasificar y publicar experiencias de consumo. A través de puntuaciones numéricas y opiniones escritas, los usuarios manifiestan sus impresiones con relación a bienes, servicios, contenidos digitales, empresarios, otros usuarios, etc.¹. Esto ayuda a tomar decisiones sobre si contratar o no, con quién, en relación con qué productos y en qué condiciones (Thierer *et al.*, 2016, págs. 855-857). Otro recurso representativo es el sistema de seguimiento por GPS que utilizan las aplicaciones relacionadas con el transporte de corta distancia (Koopman, Mitchell y Thierer, 2015, págs. 541-542; Edelman y Geradin, 2016, pág. 297). Por su parte, mediante el segundo tipo de instrumentos, las partes confían en un tercero, el intermediario, porque este asumirá ciertas responsabilidades. La garantía de devolución del precio paga-

1. Cfr. artículo 2(k) del *Discussion draft of a Directive on online intermediary platforms* (RGLDS, 2016), artículo 2(k) de las *Model rules on online platforms* (ELI, 2020), y artículos 3.1 y 3.13 de la norma ISO 20488:2018, de junio de 2018, sobre opiniones en línea de los consumidores y los principios y requisitos para su recopilación, moderación y publicación.

do y los seguros son dos de las herramientas a través de las cuales los operadores de las plataformas se ganan la confianza de sus usuarios. También resulta especialmente interesante mencionar los mecanismos de resolución de conflictos surgidos durante la transacción (Mak, 2018, págs. 92 y 98).

En definitiva, existe una amplia gama de herramientas que reducen los problemas de incertidumbre en el marco de la economía digital. Los diferentes operadores pueden servirse de algunas o de muchas de ellas, afectando a una o a varias fases del proceso. En consecuencia, tales operadores adoptan posiciones que oscilan entre una relativa pasividad y un marcado carácter activo, según sus necesidades e intereses respectivos (Thierer *et al.*, 2016, pág. 859). De este modo, aparece la distinción entre plataformas activas y pasivas, en función de su grado de influencia o control en el proceso contractual y, sobre todo, en la transacción subyacente. Algunas plataformas no incorporan únicamente servicios adicionales y accesorios, sino que determinan las condiciones en las que deben ser prestados los servicios sustantivos latentes. Y cuando esta última hipótesis gana en importancia, surge el debate sobre la responsabilidad que debería asumir la plataforma por estos últimos servicios (Twiggs-Flesner, 2016, págs. 36-37; Busch, 2018, págs. 39-40). El grado de control puede determinar otras muchas consecuencias jurídicas, como, por ejemplo, la sujeción o no a autorizaciones previas y licencias (Comisión Europea, 2016, pág. 6).

Por último, conviene destacar que la idea de vincular la responsabilidad al control dista de ser algo novedoso en el ámbito digital. Piénsese en la Directiva sobre el comercio electrónico². Sus artículos 12 y siguientes establecen la exención de responsabilidad de las plataformas proveedoras de servicios intermediarios de la sociedad de la información con respecto a la información transmitida o almacenada, sometida a una condición descrita como la falta de cualquier control y conocimiento sobre dicha información: su actividad debe ser meramente técnica, automática y pasiva (Comisión Europea, 2016, págs. 8-9).

En el próximo apartado abordaremos la denominada «influencia decisiva», un criterio que posiblemente juegue un papel central a la hora de establecer el marco jurídico de las plataformas intermediarias en la economía digital.

2. El criterio de la «influencia decisiva» en relación con Uber

Para estudiar el criterio de la influencia decisiva, conviene partir de la sentencia del TJUE *Asociación Profesional Élite Taxi*³. En este asunto se trataba de dilucidar si la actividad de intermediación realizada por la empresa Uber debía considerarse un servicio de la sociedad de la información, o, por el contrario, un servicio «en materia de transportes» en el sentido del artículo 58 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE)⁴.

Para el TJUE, la actividad de esta plataforma no se limita a la intermediación entre el conductor y la persona que desea realizar un desplazamiento, existiendo dos aspectos que lo reflejan. Primero, la creación de una oferta de servicios de transporte urbano que, sin la aplicación, no podrían prestarse. Segundo, el ejercicio de una influencia decisiva sobre las condiciones de prestación de servicios de transporte por los conductores. En este sentido, la plataforma desarrolla una labor de verificación de los conductores –pudiendo excluirlos– y de los vehículos, establece el precio máximo de la carrera, y recibe el precio pagado para luego transmitir una parte al conductor. De ello resulta que la actividad de intermediación íntegra y está indisolublemente vinculada a «un servicio global cuyo elemento principal es un servicio de transporte». En consecuencia, la actividad de la plataforma debe ser calificada como un servicio en el ámbito de los transportes (STJUE *Asociación Profesional Élite Taxi*, apartados 37-40, 48). El Tribunal se reafirmó en estas observaciones en una sentencia posterior⁵, perfilando los contornos del criterio de la influencia decisiva (Finck, 2018, págs. 1.630-1.634).

2. Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (DO L 178, de 17 de julio de 2000, pág. 1).
3. Sentencia del TJUE de 20 de diciembre de 2017, *Asociación Profesional Élite Taxi*, C-434/15, ECLI:EU:C:2017:981.
4. DO C 202, de 7 de junio de 2016, pág. 47 (versión consolidada).
5. Sentencia del TJUE de 10 de abril de 2018, *Uber France*, C-320/16, ECLI:EU:C:2018:221.

En resumen, cuando una plataforma ofrece una combinación de servicios, su actividad es considerada un único servicio global si aquella ejerce una influencia decisiva sobre varios componentes de ese conjunto entre los que hay una relación inherente. Las normas aplicables a ese servicio global se determinan en función de su componente principal. Y si la actividad principal no se desarrolla en línea, el servicio global no puede ser considerado un servicio de intermediación en la sociedad de la información (Hacker, 2018, págs. 84, 87-88)⁶.

La determinación de si una plataforma ejerce una influencia decisiva gira en torno a algunos factores que ya habían sido mencionados por la Comisión Europea. La Comisión destacaba la fijación por la plataforma del precio del servicio subyacente y de otras condiciones contractuales esenciales, así como la propiedad por parte de la plataforma de activos clave para que el servicio subyacente pueda ser prestado. El cumplimiento de estos criterios constituiría un indicio claro de una influencia significativa. Por el contrario, otros elementos accesorios o servicios auxiliares, como los relacionados con las modalidades de pago, no implicarían necesariamente que se estuviese ejerciendo tal influencia. En todo caso, cuanto mayor fuese la gestión y organización de la plataforma con respecto a los servicios subyacentes –en particular, seleccionando a los proveedores y determinando la manera en que se prestan tales servicios–, más probable sería que debiera ser considerada (también) el prestador del servicio subyacente (Comisión Europea, 2016, págs. 6-9). El hecho de que el TJUE no aludiese en ningún momento a la propiedad de los activos fue aplaudido por la doctrina (De Franceschi, 2018, pág. 2)⁷. Por el contrario, se ha criticado la referencia a la creación de un servicio que sin la aplicación no existiría, pues esto es una característica inherente a cualquier servicio de intermediación que tenga éxito (Hacker, 2018, pág. 85).

La jurisprudencia europea solo implica de manera directa que la actividad de Uber está sometida a las normativas nacionales en materia de transporte urbano no colectivo y

a los servicios indisolublemente vinculados a ellos (STJUE *Asociación Profesional Élite Taxi*, apartados 46-47), tales como las eventuales autorizaciones previas necesarias⁸. Esto no quiere decir que Uber preste un servicio de transporte. Podría tratarse de un servicio «de intermediación en el transporte», ciertamente englobado en el ámbito de los transportes en el sentido del artículo 58 del TFUE, pero no necesariamente sometido a las mismas normas que la actividad de transporte en sí misma⁹. Sea como fuere, el pronunciamiento del TJUE afecta indirectamente a muchas otras cuestiones jurídicas. Desde el momento en que la plataforma integra un servicio global cuyo elemento principal es el transporte, es razonable pensar que deberá asumir ciertas responsabilidades: por retrasos, por eventuales hurtos, en caso de accidente, etc. (Huet, 2018, pág. 211).

La respuesta del TJUE en el asunto relativo a Uber no puede aplicarse automáticamente a otras plataformas digitales, ya que debe realizarse un examen caso por caso. Pero la influencia decisiva se convierte en el parámetro de referencia para llevar a cabo ese examen circunstanciado (Renders y De Valkeneer, 2018, pág. 48). A continuación, trataremos el servicio relacionado con el alojamiento turístico prestado por la empresa Airbnb.

3. El caso de Airbnb

La plataforma Airbnb también ha puesto en marcha diferentes mecanismos que incrementan el nivel de influencia sobre el servicio de alojamiento latente, a pesar de proclamarse un simple intermediario o «facilitador» (Mak, 2018, págs. 90-98). Examinada esta plataforma bajo el prisma de la sentencia *Asociación Profesional Élite Taxi*, algún autor reconocía que podían existir dudas sobre la naturaleza de su actividad; concluyendo, sin embargo, que la respuesta probablemente debía ser análoga a la recaída en relación con Uber. El motivo es que Airbnb crea una oferta de alojamiento que sin la plataforma no existiría,

6. Cfr. considerandos núm. 18 y 21, y artículos 2.a) y 2.h).ii), de la Directiva sobre el comercio electrónico.

7. Cfr. conclusiones del Abogado General en el asunto *Asociación Profesional Élite Taxi*, presentadas el 11 de mayo de 2017, punto 55 (ECLI:EU:C:2017:364).

8. Cfr. STS (Sala 3.ª) de 25 de enero de 2018 (ECLI:ES:TS:2018:120), Fundamento de Derecho quinto.

9. Cfr. SJMer núm. 3 de Barcelona de 10 de abril de 2018 (ECLI:ES:JMB:2018:38), Fundamento de Derecho tercero, puntos 11 y 14.

gestiona los pagos, realiza un *screening* de los participantes y puede excluir de la plataforma aquellos perfiles que no alcancen una determinada puntuación media, ofrece a los propietarios de los inmuebles una garantía por los daños causados por los huéspedes, y cuenta con un sistema de resolución de conflictos. En suma, aunque no establece el precio del alojamiento, su grado de control sobre este servicio -el cual, obviamente, no se desarrolla a distancia y por vía electrónica- es significativo (Hacker, 2018, págs. 88 y 93).

Sin embargo, la Comisión Europea manifestó en su momento que, si el proveedor del servicio de alojamiento gozaba de libertad para fijar el precio y la plataforma no poseía ninguno de los activos para la prestación del servicio, el operador de dicha plataforma estaría prestando únicamente un servicio de la sociedad de la información, aun cuando se sirviese de mecanismos como el seguro y la calificación a través de opiniones de los usuarios (2016, pág. 7).

El TJUE ha tenido que pronunciarse recientemente sobre la naturaleza de la actividad de la plataforma Airbnb, debiendo determinar si constituye o no un servicio de la sociedad de la información, lo que conlleva beneficiarse de la libertad de prestación de servicios establecida en el artículo 3 de la Directiva sobre el comercio electrónico¹⁰.

Según el Abogado General, cuyas conclusiones fueron presentadas el 30 de abril de 2019¹¹, la respuesta era afirmativa. En su opinión, Airbnb no crea una oferta de servicios nueva, por lo que el servicio de alojamiento no está indisolublemente vinculado al prestado por Airbnb, conservando ambos su autonomía e independencia económica (conclusiones del Abogado General en el asunto *Airbnb Ireland*, puntos 55-59). La plataforma tampoco ejerce un control significativo sobre aspectos esenciales del alojamiento, tales como la ubicación del inmueble, el precio y las condiciones; aunque proporcione diversos servicios auxiliares. Por lo tanto, Airbnb sí presta un servicio de la sociedad de la información (conclusiones del Abogado General en el asunto *Airbnb Ireland*, puntos 69-91)¹².

El TJUE coincidió con el Abogado General, concluyendo que la actividad de la plataforma Airbnb constituye un servicio de la sociedad de la información¹³. Considera que el servicio que presta Airbnb es disociable de la transacción inmobiliaria propiamente dicha, diciendo que consiste en proporcionar un instrumento -la plataforma- que facilita la conclusión de contratos de alojamiento. La presentación organizada de las ofertas y el suministro de herramientas que permiten su búsqueda y comparación no puede considerarse un servicio accesorio del alojamiento, sino que mantiene su autonomía y es independiente desde el punto de vista económico (STJUE *Airbnb Ireland*, apartados 51-54).

El servicio prestado por Airbnb no es imprescindible para que se preste el servicio de alojamiento, pues tanto arrendadores -que pueden ser profesionales o particulares- como arrendatarios disponen de otras vías para alcanzar el mismo resultado. Además, el precio del alojamiento no es determinado ni limitado por la plataforma, que no hace más que ofrecer una herramienta opcional para su estimación. Tampoco el hecho de recibir el pago del arrendatario, para luego transmitir el importe del alojamiento al arrendador, hace que la intermediación se convierta en parte integrante de un servicio global cuyo elemento principal sea el alojamiento. No es más que un mecanismo que proporciona seguridad a las partes. Ofrecer a los arrendadores una garantía por daños y un seguro de responsabilidad civil opcional tampoco hace que la actividad de Airbnb deje de consistir en una labor de intermediación. La acumulación de todos estos servicios no debe conllevar la alteración de esta calificación jurídica (STJUE *Airbnb Ireland*, apartados 55-64).

El criterio de la influencia decisiva, en su configuración resultante de la jurisprudencia europea, se adapta mejor a las características de la intermediación en el transporte urbano que en el alojamiento turístico. La contratación del servicio de transporte se hace con agilidad, e incluso con un cierto grado de urgencia. Esto no sucede con el alojamiento turístico, ya que los usuarios se toman su tiempo para comparar opciones. La necesidad de «control» en la primera hipótesis es mayor, pues el problema de asimetría

10. Sentencia del TJUE de 19 de diciembre de 2019, *Airbnb Ireland*, C-390/18, ECLI:EU:C:2019:1112.

11. ECLI:EU:C:2019:336.

12. Cfr. Dyal-Chand (2015, págs. 297-299).

13. Para un análisis de las implicaciones directas de la sentencia en el ordenamiento español, cfr. González Carrasco (2020, págs. 8-12).

informativa y confianza debe solventarse con rapidez. Además, la heterogeneidad es más alta en materia de alojamiento turístico. Por supuesto, en el transporte hay diferencias de calidad, en particular en función de la gama del vehículo. Uber, de hecho, ofrece varias tarifas teniendo en cuenta este factor. Pero tales diferencias son marginales si se comparan con las que pueden darse entre los inmuebles: situación, superficie, número de habitaciones, equipamiento de la cocina, decoración, velocidad de la conexión a Internet, canales de televisión disponibles, etc. Por todo ello, la influencia de Airbnb -en particular, sobre el precio- puede ser inferior a la que necesita ejercer Uber.

Expuesto el criterio de la influencia decisiva, procede ahora efectuar diversas observaciones con respecto al mismo, a sus implicaciones jurídicas en la economía digital, y a los debates que merecen ser abiertos.

4. Reflexiones sobre el criterio de la influencia decisiva y su incidencia en la economía de las plataformas

Hay argumentos para respaldar tanto la utilización del criterio de la influencia decisiva como la conclusión de que la plataforma Uber presta un servicio en materia de transportes, e incluso que su actividad constituye un servicio de transporte en sí mismo. El grado de control ostentado permitiría afirmar que los conductores son meros instrumentos de la plataforma. Y, si es la plataforma quien determina una serie de parámetros relevantes desde el punto de vista de la competencia con los prestadores de servicios clásicos, parece lógico someter a todos ellos a un mismo régimen jurídico (Finck, 2018, págs. 1.632-1.633; Hacker, 2018, págs. 85-86, 94).

Sin embargo, no deberíamos obviar la existencia de opiniones contrarias al Tribunal que también ofrecen argumentos interesantes. En este sentido, algún comentarista ha manifestado con rotundidad que «Uber no es una empresa de transporte por mucho que el TJUE sea incapaz de entender su modelo de negocio», aseverando que el hecho

de que «el TJUE haya concluido que sí lo es solo demuestra su escaso conocimiento sobre esta materia» (Rallo, 2017). No niega que Uber ejerza una influencia decisiva, pero sostiene que esta es imprescindible para que conductores y usuarios puedan cooperar. La fijación de determinadas condiciones del servicio de transporte por parte de la plataforma no es más que un mecanismo de coordinación de oferta y demanda, pues simplemente genera la confianza necesaria para que el mercado se desarrolle con éxito. En resumen, el control del servicio subyacente es clave para prestar exitosamente el servicio de intermediación, que no por ello se convierte en un servicio en materia de transportes.

Este enfoque crítico parece sólido. Determinadas plataformas no pueden operar con expectativas de éxito si no ejercen un control más o menos detallado sobre algunos aspectos de la transacción subyacente (Epstein, 2019). Y, si la intermediación solo llegará a buen término ejerciendo ese control, cabe sostener que este último no es más que un medio para desarrollar aquella. En la descripción -desde un punto de vista puramente fáctico- que suele hacerse de la actividad de la plataforma Uber, por ejemplo, abundan conceptos propios de una función de intermediación como «facilitar», «organizar», «conectar», «contacto» y «dar acceso» a un servicio mediante la aplicación correspondiente¹⁴. A la vista de lo expuesto, no sería irrazonable pensar que la influencia ejercida tiene por objeto, en todo caso, desempeñar (satisfactoriamente y con expectativas de mantenerse en el tiempo) una labor de *matchmaking*¹⁵. Siguiendo este razonamiento, y puesto que el proceso de *conectar* oferta y demanda se articula exclusivamente en línea, estaríamos ante un servicio de intermediación de la sociedad de la información. En otras palabras, la plataforma intermediaria que influye decisivamente sobre el servicio subyacente produce un (exigente) «sello de calidad» privado, ofreciendo los recursos técnicos que permiten a los usuarios encontrar proveedores que quieran prestar sus servicios beneficiándose de dicho sello.

Algún autor ha mantenido que, en el caso de Uber, debería haberse separado la labor de intermediación del servicio de transporte. El servicio prestado mediante la primera

14. Cfr. auto del Juzgado de lo Mercantil núm. 3 de Barcelona, de 16 de julio de 2015 (ECLI:ES:JMB:2015:1359A), Fundamentos de Derecho tercero y sexto; Ruda González (2018, pág. 426).

15. Cfr. Dyal-Chand (2015, págs. 279-283, 289).

consiste en hacer posible la contratación a distancia del segundo, y la conexión entre ambos no impide apreciar el valor generado separadamente por cada uno, haciéndolos económicamente independientes¹⁶. Según esta opinión, el operador de la plataforma podría ser considerado al mismo tiempo el prestador de un servicio de la sociedad de la información y el prestador de un servicio en el ámbito de los transportes, de tal forma que debería cumplir con ambos marcos normativos simultáneamente, cada uno en su ámbito de actividad respectivo (Schaub, 2018, págs. 112-113)¹⁷.

Por consiguiente, creo que el debate en torno a la configuración y aplicación del criterio de la influencia decisiva no está cerrado. Las dudas sobre su adecuación surgirán a medida que aparezcan nuevos modelos de negocio en el ámbito digital. Esto parece aún más plausible a la vista de las numerosas implicaciones jurídicas indirectas que tiene la jurisprudencia europea.

La influencia decisiva -u otros criterios cercanos- constituye un parámetro al que recurrir con el fin de determinar la condición de los prestadores del servicio subyacente a los efectos de la normativa laboral (Hernández Bejarano, 2016, apartado III; Schaub, 2018, pág. 112)¹⁸. En efecto, hay decisiones judiciales sobre el carácter dependiente o autónomo del trabajo de las personas que prestan servicios en el marco de la economía colaborativa que han resuelto la cuestión atendiendo a criterios que podrían reconducirse sin demasiadas dificultades a aquella noción¹⁹. El ejercicio de una influencia decisiva en el sentido de la jurisprudencia europea no implica automáticamente que tales proveedores sean trabajadores por cuenta ajena de la plataforma, pero si esta última fuese considerada un simple intermediario, esa calificación a efectos laborales quedaría vedada (Sánchez-Urán Azaña, 2018, apartado IV.2). El laboral es sin duda uno de los ámbitos más importantes en el debate sobre la economía de las plataformas: el modelo de negocio de algunas de ellas depende en buena medida de que los prestadores de servicios no sean considerados subordinados -lo que a veces no se corresponde con la realidad, pero en otras ocasiones sí- (Rodríguez-Piñero Royo, 2019, pág. 5).

En el ámbito civil, considerar a la plataforma empleadora de los proveedores directos del servicio *offline* implicaría hacer responsable a la primera por los hechos de los segundos (Østergaard y Jakobsen, 2019, págs. 35-36). Ahora bien, aun cuando no se tenga a las plataformas por prestadoras del servicio subyacente, ni a los proveedores de este servicio por trabajadores por cuenta ajena, el ejercicio de una influencia decisiva puede implicar la existencia de una relación de subordinación entre ellos. Y esto quizá haga que la plataforma deba responder por hechos ajenos (Ruda González, 2018, págs. 430-437).

La relación que determina la responsabilidad civil de los empresarios por hechos de sus dependientes (artículo 1903 del Código Civil) se interpreta de manera flexible en nuestro derecho, tendencia que se aprecia en numerosos ordenamientos jurídicos. No es preciso que exista una relación laboral, y ni siquiera contractual. Lo fundamental es identificar a un auxiliar con un cierto grado de dependencia o subordinación, en el sentido de que su actividad está sometida a una -siquiera mínima- dirección, vigilancia o control por medio de directrices e instrucciones dadas por un principal que ejerce, en consecuencia, un mínimo rol de supervisión (Solé Feliu, 2012, págs. 50-72). Pues bien, si una plataforma es considerada una simple intermediaria, la responsabilidad civil descrita posiblemente debería descartarse. Por el contrario, si no recibe tal condición porque ejerce una influencia decisiva sobre el servicio *offline* subyacente, resulta difícil excluir esa responsabilidad. El motivo es que tal influencia podría describirse como la organización del funcionamiento general de ese servicio (conclusiones del Abogado General en el asunto *Airbnb Ireland*, puntos 52-53), y esto necesariamente conllevará la existencia de instrucciones o directrices.

Desde el punto de vista de la responsabilidad contractual del operador de la plataforma por incumplimientos de los proveedores en la transacción subyacente, debe traerse a colación el artículo 18 del borrador preliminar de la Directiva sobre plataformas intermediarias, elaborado por el *Research Group on the Law of Digital Services* (RGLDS, 2016). Según este precepto, la plataforma es responsable,

16. En contra, cfr. conclusiones del Abogado General en el asunto *Asociación Profesional Élite Taxi*, puntos 33 a 65.

17. Cfr. Comisión Europea (2016, págs. 6-7).

18. Cfr. Dyal-Chand (2015, págs. 293-294, 296, 298-299, 301-302).

19. Cfr. sentencia del Juzgado de lo Social núm. 6 de Valencia de 1 de junio de 2018 (ECLI:ES:JSO:2018:1482), y sentencia del Juzgado de lo Social núm. 39 de Madrid de 3 de septiembre de 2018 (ECLI:ES:JSO:2018:3042).

solidariamente con el proveedor del servicio subyacente, si el cliente puede razonablemente esperar que el operador de aquella ejerza una influencia «predominante» sobre el segundo. Para determinar si esta influencia se produce, deberá atenderse a aspectos como los siguientes: si el contrato entre proveedor y consumidor se celebra únicamente a través de la plataforma; si esta puede retener pagos hechos por los clientes; si las condiciones contractuales del servicio subyacente son fijadas por el operador de la plataforma; si este establece el precio a pagar por el cliente; si la plataforma genera una imagen uniforme de los proveedores o una imagen de marca; si las labores de *marketing* se concentran en la plataforma y no en los proveedores, y si la plataforma se compromete a monitorizar la conducta de estos. Para atribuir la responsabilidad a la plataforma no sería imprescindible que se cumplieren todos estos requisitos, aunque tampoco sería siempre suficiente con responder a solo uno de ellos (Busch, 2018, pág. 49).

El contenido esencial del artículo 18 del borrador preliminar ha sido mantenido, con algún cambio para conseguir una mayor claridad y perfilar mejor los criterios que revelan la influencia de la plataforma, en el artículo 20 de las reglas modelo sobre plataformas en línea publicadas por el *European Law Institute* (ELI, 2020), que asumió y continuó el proyecto de investigación que había dado lugar a aquel borrador.

Quizá el principio de relatividad de los contratos deba ser objeto de algunos matices en la economía de las plataformas. De manera similar a lo que sucede en la compraventa de inmuebles o de automóviles²⁰, podría decirse que una plataforma intermediaria que ejerce una influencia decisiva, aun cuando no sea parte del contrato de prestación del servicio subyacente, tampoco es un tercero ajeno a él. Dicho de otro modo: si bien en la economía de las plataformas suele identificarse una estructura triangular entre la plataforma, el proveedor y el usuario (Rodríguez Marín, 2018, págs. 49-50), cuando la primera ejerce una influencia decisiva sobre el segundo también habría una cierta verticalidad, de tal modo que la plataforma sería responsable por el servicio -o por algunos de sus elementos- derivado del contrato entre proveedor y usuario.

El criterio de la influencia decisiva también puede suscitar debates desde ópticas ideológicas y de política jurídica. No resulta difícil constatar que la opinión crítica presentada al inicio de este apartado promueve una visión más favorable al libre mercado. Como tampoco resulta excesivamente difícil darse cuenta de que el criterio de la influencia decisiva, de la forma que ha sido articulado por el TJUE, favorece una mayor intervención en la actividad económica.

El prestador de un servicio de la sociedad de la información recibe un trato más benévolo por el Derecho de la Unión -en forma de ciertas exenciones de responsabilidad y de una mayor libertad para prestar sus servicios-, mientras que algunos servicios subyacentes -como el transporte- están fuertemente regulados en los Estados miembros (Hacker, 2018, págs. 82 y 87). Esto no quiere decir que los servicios de la sociedad de la información carezcan de regulación, existiendo, en particular, un régimen normativo derivado de la Directiva sobre el comercio electrónico que encuadra la responsabilidad de los prestadores de tales servicios (Tourinho, 2018, págs. 79-92). De hecho, hay quien subraya que, negando a Uber ese carácter -en lugar de acumular esa condición a la de prestador de un servicio en materia de transporte-, algunas normas que benefician a los consumidores no son aplicables (Schaub, 2018, págs. 110, 113-114). Tampoco puede obviarse el Reglamento europeo 2019/1150, de 20 de junio de 2019, sobre el fomento de la equidad y la transparencia para los usuarios profesionales de servicios de intermediación en línea²¹. Pero resulta evidente que servicios como el alojamiento y el transporte están sometidos a un gran volumen regulatorio que los intermediarios en la economía colaborativa intentan evitar (Cao, 2017, págs. 1.089-1.096; Finck, 2018, págs. 1.621-1.622).

Además, los denominados «fallos de mercado» son el principal argumento con el que se justifica la intervención pública en la economía. Pues bien, si las plataformas no ejercen un control con respecto a las relaciones subyacentes, no tendrán éxito y el mercado no se desarrollará. Esto servirá como pretexto para la aprobación de numerosas normas, también a nivel de la Unión Europea. Y si las plataformas ejercen un control sobre las transacciones subyacentes para corregir asimetrías informativas, se exponen

20. Cfr. STS (Sala 1.ª) de 11 de marzo de 2020 (ECLI:ES:TS:2020:735), Fundamento de Derecho cuarto.

21. DO L 186, de 11 de julio de 2019, pág. 57.

a la regulación que afecta a tales transacciones. Esto es, a través del criterio de la influencia decisiva, cuantos más fallos del mercado resuelva el empresario por sí mismo, más expuesto está al riesgo de verse sometido a una carga regulatoria superior (Hacker, 2018, pág. 94).

Ciertamente, este resultado no es del todo ilógico. Sin ir más lejos, la responsabilidad extracontractual por riesgo se basa en la idea de que quien domina en interés propio una fuente de peligros, controlando las características de los riesgos inherentes, debe asumir las consecuencias derivadas de su materialización (Santos Briz, 1984, págs. 413-414). Ya se ha planteado la posibilidad de una responsabilidad por riesgo a cargo de las plataformas, derivada de su cercanía y control sobre el servicio subyacente (Østergaard y Jakobsen, 2019, págs. 36-37). Ahora bien, aplicar semejante razonamiento a las plataformas intermediarias puede ser un obstáculo para la economía digital. Estas plataformas tendrán que evaluar si les compensa asumir los mayores riesgos y costes regulatorios derivados de una mayor influencia, o renunciar a controlar en gran medida el servicio ulterior, con la consiguiente reducción de su expectativa de éxito (Hacker, 2018, pág. 94). A todo ello se añade el hecho de que un aumento de la carga regulatoria supone la creación de barreras de entrada al mercado y mayores costes operativos. Esto favorece a las empresas ya implantadas, y sobre todo a las más fuertes, con más recursos para hacer frente a la normativa (Koopman, Mitchell y Thierer, 2015, págs. 534, 537-538).

Lo mismo puede decirse de la eventual atribución de responsabilidad contractual por el servicio subyacente a las plataformas que ejercen una influencia decisiva. Aunque esto parezca beneficioso para los usuarios finales, lo cierto es que no es necesariamente así. Probablemente, los grandes beneficiados de generalizar esa responsabilidad contractual serían, de nuevo, las grandes empresas que cuentan con recursos para afrontar mayores costes operativos. Por este motivo, es posible argumentar que la asunción de la citada responsabilidad debería ser voluntaria para las plataformas, como un aspecto más del proceso competitivo. En definitiva, el criterio de la influencia decisiva comporta un riesgo de concentración del mercado y de desincentivar la innovación.

Las consecuencias del criterio de la influencia decisiva también fomentan el debate sobre la regulación de los servicios subyacentes. Un sector entiende que las normas tradicionales no se adaptan bien a los nuevos modelos de negocio, y que, de hecho, muchas de ellas deberían derogarse incluso con relación a los prestadores clásicos *offline*; mientras que otro sector mantiene una opinión diferente u opuesta (Edelman y Geradin, 2016, pág. 294). Es razonable pensar que algunas normas que estaban justificadas en su momento no lo estarán ya en la sociedad digital, procediendo su derogación o modificación. El mantenimiento de otras normas seguirá estando justificado, pero solo con respecto a los operadores clásicos, porque las causas o fallos del mercado que motivaron su adopción no concurren respecto de los operadores en línea. Y, por supuesto, también puede suceder que la necesidad o conveniencia de las normas vigentes se vea inalterada, debiendo ser aplicadas, sin más, también en la economía digital. La reflexión en este sentido resulta obligada²².

Se habla, por ejemplo, de una desprotección de los usuarios de servicios de alojamiento turístico en viviendas particulares a través de plataformas con respecto a quienes recurren a los establecimientos de hospedaje tradicionales, que ofrecen una serie de garantías de calidad, higiene, seguridad y responsabilidad (De la Encarnación, 2016, págs. 46-47). Hay numerosas voces que proclaman la necesidad de que los modelos de negocio de la economía digital se equiparen, en cuanto a seguridad, garantías y estatuto protector, a los *offline* (Sánchez-Urán Azaña, 2018, apartados III y IV.2). El criterio de la influencia decisiva probablemente responda mejor a estas observaciones. Pero las inquietudes reflejadas, sin duda legítimas, deberán contrarrestar algunos argumentos que conducen a opiniones muy distintas.

Debe subrayarse que la naturaleza de los nuevos servicios no coincide con la de los servicios tradicionales por el mero hecho de que ambos operen en el mismo mercado. En consecuencia, someter a todos ellos a un mismo marco regulador puede no estar justificado (Rodríguez Marín, 2018, pág. 67). Además, si todo comercio requiere confianza, el ámbito digital permite la cooperación de personas cada vez más alejadas entre sí, y es un hecho que la economía de las plataformas se está desarrollando cada vez

22. Cfr. Edelman y Geradin (2016, págs. 305-326); Hacker (2018, págs. 94-96).

más; una conclusión lógica es que los usuarios no están tan desprotegidos como pudiera parecer. Quizá los actores privados ofrezcan un nivel de calidad, seguridad y responsabilidad satisfactorio para sus usuarios. De ser así, habría que plantearse la posibilidad de que ciertas normas sirvan más bien a los intereses de las empresas reguladas, con efectos «proteccionistas» (Edelman y Geradin, 2016, págs. 306-309). No obstante, también hay que reconocer que los intentos de autorregulación por parte de las plataformas podrían no ser suficientes, de modo que la regulación por una autoridad resulte imprescindible (Dyal-Chand, 2015, págs. 303-304; Cao, 2017, págs. 1.097-1.110).

En relación con lo anterior, puede cuestionarse la eficiencia del marco legal que obliga a ofrecer las «garantías de calidad» referidas por la doctrina. Si hay personas que se decantan por opciones de consumo que no las ofrecen, conviene preguntarse si el legislador se ha olvidado de las preferencias de parte de los ciudadanos, y si los costes y beneficios que implican aquellos estándares arrojan un beneficio neto. Quizá los operadores digitales hayan solucionado problemas de asimetría informativa de manera más eficiente que los reguladores en su momento, de manera que algunas normas deban relajarse (Koopman, Mitchell y Thierer, 2015, págs. 539-544). Claro que tampoco debe excluirse una incorrecta evaluación de los riesgos por parte de los usuarios, derivada de sesgos cognitivos, cuya corrección recomiende una actividad regulatoria (Edelman y Geradin, 2016, págs. 317-318).

Tampoco cabe descartar la necesidad de establecer nuevas categorías de operadores con un régimen jurídico diferenciado, para una mejor adaptación del ordenamiento a la economía de las plataformas, como ya se ha planteado en relación con el derecho del trabajo (Hernández Bejarano, 2016, apartado III.2). En efecto, en este ámbito se ha puesto de relieve la dificultad de identificar en las nuevas relaciones las categorías tradicionales de trabajo autónomo y subordinado; lo que lleva a plantear perspectivas en las que el foco no se sitúa en el grado de dependencia funcional, sino en el tipo de mercado en el que se desarrolla la actividad profesional (Rodríguez-Piñero Royo, 2019, págs. 4-10). Así pues, la heterogeneidad de los nuevos modelos de negocio quizá requiera una clasificación más detallada que la bipartita entre plataformas activas y plataformas pasivas. Por supuesto, definir diferentes grados de influencia y adaptar la normativa a cada uno no es una tarea sencilla, pero no por ello debe rechazarse. Las plataformas constituyen actores

de funciones híbridas y en constante evolución que encajan difícilmente en conceptos tradicionales (Finck, 2018, pág. 1.638). Cómo regularlas es, en consecuencia, una cuestión que permanece abierta, exigiendo un gran esfuerzo teórico para comprender la economía colaborativa (Dyal-Chand, 2015; Rodríguez Marín, 2018, págs. 62-67).

5. Conclusiones

El éxito de la economía digital depende de solucionar problemas de confianza, algo que las plataformas intermedias intentan conseguir mediante diferentes mecanismos, algunos más invasivos con respecto al servicio subyacente que otros. El grado de influencia o control sobre dicho servicio permite distinguir las plataformas activas de aquellas cuya actividad es neutral o pasiva.

En el caso de Uber, el TJUE ha considerado que su influencia es decisiva. La plataforma no desarrolla una simple actividad de intermediación en la sociedad de la información, sino un servicio en el ámbito de los transportes. En el caso de Airbnb, la respuesta del Tribunal ha sido distinta: la actividad de intermediación es disociable del servicio de alojamiento y el operador de la plataforma no ejerce una influencia decisiva sobre este, por lo que su actividad sí constituye un servicio de la sociedad de la información.

El criterio de la influencia decisiva se revela un elemento clave en la economía digital, desde una perspectiva jurídica. De él pueden derivarse consecuencias importantes en ámbitos como el derecho del trabajo y las responsabilidades contractual y extracontractual, entre otros. En este contexto, conviene abrir varias líneas de debate. En primer lugar, parece oportuno verificar si el referido criterio ofrece una respuesta adecuada. Es posible que ejercer un importante grado de control no deba significar que las plataformas correspondientes dejen de tener la condición de intermediarios prestadores de servicios de la sociedad de la información. Ya sea como condición exclusiva, ya sea como condición cumulativa a la de prestadores de servicios en la materia propia de la actividad subyacente. En segundo lugar, es preciso revisar la regulación de los servicios subyacentes que se relacionan con la actividad de las plataformas intermedias. Y, en tercer lugar, quizá sea necesario establecer un marco regulatorio para las plataformas intermedias adaptado a varios niveles de influencia sobre aquellos servicios.

Referencias bibliográficas

- BUSCH, C. (2016). «Crowdsourcing consumer confidence. How to regulate online rating and review systems in the collaborative economy». En: DE FRANCESCHI, A. (ed.). *European contract law and the digital single market*. Cambridge-Antwerp-Portland: Intersentia, págs. 223-243. <https://doi.org/10.1017/9781780685212.013> [Fecha de consulta: 24 de julio de 2020].
- BUSCH, C. (2018). «European model rules for online intermediary platforms». En: BLAUROCK, U.; SCHMIDT-KESSEL, M.; ERLER, K. (eds.). *Plattformen: Geschäftsmodell und Verträge*. Baden-Baden: Nomos, págs. 37-57. <https://doi.org/10.5771/9783845292298-37> [Fecha de consulta: 24 de julio de 2020].
- CAO, D. (2017). «Regulation through deregulation: sharing economy companies gaining legitimacy by circumventing traditional frameworks». *Hastings Law Journal*, vol. 68, núm. 5, págs. 1.085-1.110.
- COMISIÓN EUROPEA (2016). *Una Agenda Europea para la economía colaborativa* [Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones]. COM(2016) 356 final.
- DE FRANCESCHI, A. (2018). «Uber Spain and the “identity crisis” of online platforms». *Journal of European Consumer and Market Law*, vol. 7, núm. 1, págs. 1-4.
- DE LA ENCARNACIÓN, A. M. (2016). «El alojamiento colaborativo: Viviendas de uso turístico y plataformas virtuales». *Revista de Estudios de la Administración Local y Autonómica*, núm. 5, págs 30-55 [en línea] <https://doi.org/10.24965/real.v0i5.10350> [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- DYAL-CHAND, R. (2015). «Regulating sharing: the sharing economy as an alternative capitalist system». *Tulane Law Review*, vol. 90, núm. 2, págs. 241-309.
- EDELMAN, B. G.; GERADIN, D. (2016). «Efficiencies and regulatory shortcuts: how should we regulate companies like Airbnb and Uber?». *Stanford Technology Law Review*, vol. 19, núm. 2, págs. 293-328.
- ELI (European Law Institute) (2020). *Model rules on online platforms* [en línea] https://www.european-lawinstitute.eu/fileadmin/user_upload/p_eli/Publications/ELI_Model_Rules_on_Online_Platforms.pdf [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- EPSTEIN, R. A. (2019). «California knifes the gig economy» [en línea] <https://www.hoover.org/research/california-knives-gig-economy> [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- FINCK, M. (2018). «Distinguishing internet platforms from transport services: *Elite Taxi v. Uber Spain*». *Common Market Law Review*, vol. 55, núm. 5, págs. 1.619-1.640.
- GONZÁLEZ CARRASCO, C. (2020). «Airbnb es un prestador de servicios de la sociedad de la información. Consecuencias de la STJUE 19.12.2019 (C-390/18) para el alquiler vacacional español» [en línea] http://centrodeestudiosdeconsumo.com/images/Airbnb_es_un_prestador_de_servicios_de_la_sociedad_de_la_informacion_-_consecuencias.pdf [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- HACKER, P. (2018). «UberPop, UberBlack, and the regulation of digital platforms after the *Asociación Profesional Elite Taxi* judgment of the CJEU». *European Review of Contract Law*, vol. 14, núm. 1, págs. 80-96 [en línea] <https://doi.org/10.1515/ercl-2018-1005> [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- HERNÁNDEZ BEJARANO, M. (2016). «El apoyo europeo al modelo de economía colaborativa: algunas cuestiones y propuestas para afrontar una regulación laboral y de seguridad social». *Revista Española de Derecho del Trabajo*, núm. 192 (BIB 2016\85594).
- HIRA, A.; REILLY, K. (2017). «The emergence of the sharing economy: implications for development». *Journal of Developing Societies*, vol. 33, núm. 2, págs. 175-190 [en línea] <https://doi.org/10.1177/0169796X17710071> [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].

- HUET, J. (2018). «Est un “service dans le domaine des transports” l’intermédiation numérique mettant en relation des chauffeurs non professionnels utilisant leur propre véhicule avec des personnes qui souhaitent effectuer un déplacement urbain (arrêt Uber)». *Revue des contrats*, núm. 2, págs. 210-211.
- KOOPMAN, C.; MITCHELL, M.; THIERER, A. (2015). «The sharing economy and consumer protection regulation: the case for policy change». *Journal of Business, Entrepreneurship & the Law*, vol. 8, núm. 2, págs. 529-545.
- MAK, V. (2018). «Regulating online platforms: the case of Airbnb». En: GRUNDMANN, S. (ed.). *European contract law in the digital age*. Cambridge-Antwerp-Portland: Intersentia, págs. 87-102.
- ØSTERGAARD, K.; JAKOBSEN, S. S. (2019). «Platform intermediaries in the sharing economy: questions of liability and remedy». *Nordic Journal of Commercial Law*, núm. 1, págs. 21-41.
- RALLO, J. R. (2017). «Con o sin sentencia, acabemos con las licencias de taxi». *El Confidencial* [en línea] https://blogs.elconfidencial.com/economia/laissez-faire/2017-12-20/sentencia-tjue-taxi-uber-licencias_1496098/ [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- RENDERS, D.; DE VALKENEER, D. (2018). «Arrêt “Asociación Profesional Elite Taxi”: Uber, un service de transport freiné dans sa course?». *Journal de droit européen*, núm. 246, págs. 47-48.
- RGLDS (Research group on the Law of Digital Services) (2016). «Discussion draft of a Directive on online intermediary platforms». *Journal of European Consumer and Market Law*, vol. 5, núm. 4, págs. 164-169.
- RODRÍGUEZ MARÍN, S. (2018). «Aspectos jurídicos de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales». En: RODRÍGUEZ MARÍN, S.; MUÑOZ GARCÍA, A. (coords.). *Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales*. Las Rozas (Madrid): Bosch, págs. 43-76.
- RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M. (2019). «Trabajo en plataformas: innovaciones jurídicas para unos desafíos crecientes». *IDP. Revista de Internet, Derecho y Política*, núm. 28, págs. 3-16 [en línea] <http://dx.doi.org/10.7238/idp.v0i28.3180> [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- RUDA GONZÁLEZ, A. (2018). «Responsabilidad por hechos ajenos en la economía colaborativa. El caso de UBER». En: BALCELLS, J. et al. (coords.). *Collaborative Economy. Challenges & Opportunities*. Barcelona: Huygens Editorial, págs. 424-440.
- SÁNCHEZ-URÁN AZAÑA, M.^a Y. (2018). «Economía de plataformas digitales y servicios compuestos. El impacto en el Derecho, en especial, en el Derecho del Trabajo. Estudio a partir de la STJUE de 20 de diciembre de 2017, C-434/15, Asunto Asociación Profesional Élite Taxi y Uber Systems Spain S.L.». *La Ley Unión Europea*, núm. 57 (LA LEY 2492/2018). <https://doi.org/10.5209/FORO.57538> [Fecha de consulta: 24 de julio de 2020].
- SANTOS BRIZ, J. (1984). «Artículo 1902». En: ALBALADEJO, M. (dir.). *Comentarios al Código Civil y Compilaciones Forales*, tomo XXIV. Madrid: EDERSA, págs. 99-560.
- SCHAUB, M. Y. (2018). «Why Uber is an information society service. Case note to CJEU 20 December 2017 C-434/15 (Asociación profesional Élite Taxi)». *Journal of European Consumer and Market Law*, vol. 7, núm. 3, págs. 109-115.
- SOLÉ FELIU, J. (2012). *La responsabilidad extracontractual del principal por hechos de sus auxiliares: Principios y tendencias*. Madrid: Reus.
- THIERER, A. et al. (2016). «How the Internet, the sharing economy, and reputational feedback mechanisms solve the “lemons problem”». *University of Miami Law Review*, vol. 70, núm. 3, págs. 830-878 [en línea] <https://repository.law.miami.edu/umlr/vol70/iss3/6> [Fecha de consulta: 6 de julio de 2020].
- TOURIÑO, A. (2018). «Régimen de responsabilidad de las plataformas que operan en el ámbito de la economía colaborativa». En: RODRÍGUEZ MARÍN, S.; MUÑOZ GARCÍA, A. (coords.). *Aspectos legales de la economía colaborativa y bajo demanda en plataformas digitales*. Las Rozas (Madrid): Bosch, págs. 77-101.

TWIGG-FLESNER, C. (2016). «Disruptive technology-disrupted law? How the digital revolution affects (contract) law». En: DE FRANCESCHI, A. (ed.). *European contract law and the digital single market*. Cambridge-Antwerp-Portland: Intersentia, págs. 21-48. <https://doi.org/10.1515/ercl-2018-1005> [Fecha de consulta: 24 de julio de 2020].

Cita recomendada

PAZOS CASTRO, Ricardo (2020). «Uber, Airbnb y la llamada "influencia decisiva" de las plataformas digitales», *IDP. Revista de Internet, Derecho y Política*, núm. 31, págs. 1-14. UOC [Fecha de consulta: dd/mm/aa]. <http://dx.doi.org/10.7238/idp.v0i31.3224>



Los textos publicados en esta revista están –si no se indica lo contrario– bajo una licencia Reconocimiento-Sin obras derivadas 3.0 España de Creative Commons. Puede copiarlos, distribuirlos y comunicarlos públicamente siempre que cite su autor y la revista y la institución que los publica (*IDP. Revista de Internet, Derecho y Política*; UOC); no haga con ellos obras derivadas. La licencia completa se puede consultar en: <http://creativecommons.org/licenses/by-nd/3.0/es/deed.es>.

Sobre el autor

Ricardo Pazos Castro

ricardo.pazos@uam.es

Profesor ayudante doctor de Derecho Civil

Ricardo Pazos Castro es profesor ayudante doctor de Derecho Civil en la Universidad Autónoma de Madrid. Ha sido becario posdoctoral del Programa de ayudas a etapa posdoctoral da Xunta de Galicia (Consellería de Cultura, Educación e Ordenación Universitaria), etapa durante la cual se llevó a cabo este trabajo. Tras realizar una tesis sobre el control de contenido de las condiciones generales de la contratación, ampliada posteriormente para su publicación en la editorial Aranzadi bajo el título "El control de las cláusulas abusivas en los contratos con consumidores", publicó una monografía en la editorial Bosch acerca de la protección de los consumidores en el transporte aéreo de pasajeros. También cuenta con publicaciones en materias como la protección de datos, la responsabilidad civil y la contratación bancaria, entre otros asuntos. Es miembro del grupo de trabajo en el Proyecto de Investigación «Soluciones jurídicas y económicas al problema inmobiliario turístico» (DER 2017-82705-R), del Programa Estatal de I+D+i Orientada a los Retos de la Sociedad del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. El presente trabajo se enmarca dentro de este proyecto de investigación.