

EL ALOJAMIENTO COLABORATIVO Y LA RECONFIGURACIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA DESDE UNA NUEVA PERSPECTIVA JURÍDICA

COLLABORATIVE HOUSING AND THE RECONFIGURATION OF THE COLLABORATIVE ECONOMY FROM A NEW LEGAL PERSPECTIVE

Dr. José María Botello
Profesor Ater de Derecho Privado
Universidad Paris-Nanterre, Francia

Fecha de recepción: 10 de abril de 2020

Fecha de aceptación: 03 de mayo de 2020

RESUMEN: En el presente artículo trataremos de fijar los límites jurídicos del llamado alojamiento colaborativo a través de la reconfiguración del fenómeno socioeconómico del que, en principio, tiene origen; es decir, de la mal llamada economía colaborativa. De este modo, delimitando qué entendemos por economía colaborativa, será posible identificar el marco jurídico en el que se inscriben, consecuentemente, los alojamientos que, verdaderamente, se pueden calificar como colaborativos, estableciendo los límites con respecto a los arrendamientos vacacionales, alquileres turísticos y los intercambios de viviendas.

ABSTRACT: In this article we will expose a (necessary) reconfiguration of the concept of sharing economy from two different perspectives. First, we will redefine the concept of sharing economy according to a literal interpretation of the concept based on a non-profit principle or the absence of an economic exchange (pecuniary or non pecuniary). Then and from a conceptual standpoint, we will propose the use of an alternative term, circular economy 2.0- instead of sharing economy- to conceptualize a socio-economic phenomenon that exceeds the act of collaborating. Thus and finally, we will study the main consequences of the reconfiguration of the concept in one of its major constituent sectors: collaborative housing.

PALABRAS CLAVE: Economía colaborativa, Alojamiento colaborativo, Plataforma digital, Ánimo de lucro, Intercambio económico, Arrendamiento vacacional, Alquiler turístico, Economía circular 2.0

KEYWORDS: Sharing economy, collaborative housing, digital platform, profit motive, economic transaction, tourism rental, circular economy 2.0

SUMARIO: I.- INTRODUCCIÓN. II.- RECONFIGURANDO LA ECONOMÍA COLABORATIVA. 2.1.- REDEFINIENDO LA ECONOMÍA COLABORATIVA. 2.2.- UN NUEVO TÉRMINO PARA CONCEPTUALIZAR EL FENÓMENO SOCIOECONÓMICO MAL LLAMADO ECONOMÍA COLABORATIVA: LA ECONOMÍA CIRCULAR 2.0. III. UNA NUEVA CONCEPCIÓN DEL ALOJAMIENTO COLABORATIVO EN BASE A LA ECONOMÍA VERDADERAMENTE COLABORATIVA. 3.1.- EL ALOJAMIENTO VERDADERAMENTE COLABORATIVO. 3.2.- EL ALOJAMIENTO COLABORATIVO Y FIGURAS SIMILARES NO COLABORATIVAS. IV.- BIBLIOGRAFÍA

I. INTRODUCCIÓN¹

Es una posición pacífica afirmar que el desarrollo de las nuevas tecnologías y el auge de las plataformas digitales, conjuntamente con la crisis económica mundial de 2008, así como otros factores diversos derivados de lo anterior - cambio sociocultural y un deterioro medioambiental a nivel global², han dado lugar al fenómeno socioeconómico que actualmente se viene calificando (erróneamente desde nuestro punto de vista) como economía colaborativa, sobre el cual la revista TIME³ comentó que se trataba de una de las diez ideas que cambiaría el mundo. Sin embargo, no lo es el uso del término economía colaborativa para referirse al mismo. En efecto, no existe una definición comúnmente aceptada sobre la economía colaborativa ni, por ende, de los diferentes sectores económicos que la componen, como los alojamientos colaborativos.

De este modo, y en aras de lograr una eventual regulación-identificación del fenómeno en cuestión, en el presente artículo criticaremos, precisamente, el uso generalizado (y sorprendentemente normalizado) del uso del término economía colaborativa para reflejar una realidad que trasciende lo colaborativo⁴. En su lugar, ofreceremos una nueva definición (puramente literal)

¹ El contenido de este artículo forma parte del Proyecto de Tesis doctoral que actualmente realiza este autor, que pertenece al Grupo de Investigación SEJ617: Nuevas Dinámicas del Derecho Privado Español y Comparado.

² En este sentido, la COMISIÓN EUROPEA (2016a, p. 11) señala que los factores del desarrollo de la economía colaborativa son *tecnológicos, económicos y sociales*. Igualmente, BOTSMAN (2013) señala cinco factores fundamentales de tal avance: *la economía, el cambio demográfico y social, el cambio climático y la tecnología*. Por su parte, GANSKY (2010, p. 35 y 67), entiende que también existen cinco tendencias que favorecen el florecimiento de la economía compartida o, como a ella se refiere, de *la malla*, que son la crisis económica, el *replanteamiento de los ciudadanos del valor de sus vidas*, el *cambio climático y la escasez de recursos*, la *mayor densidad de las ciudades* y, finalmente, las *redes de información*.

³ TIME (2011).

⁴ En esta línea, dispone GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, M^a. B. (2018). “Alojamiento y Viviendas de uso turístico”, en *Cuadernos de Derecho para ingenieros. Economía colaborativa*. Escudero Gallego, R. y Martínez Garrido, S. (dirs.), ed. Wolters Kluwer, pp. 153, que, <<de hecho, este carácter colaborativo, como definitorio de la realidad del auge de las viviendas turísticas, puede considerarse como “absolutamente desbordado” en la actualidad (v. M^a. L. ROCA FERNÁNDEZ-CASTANY (..) la oferta de viviendas para uso temporal en el sector del alojamiento turístico ha mutado a un verdadero negocio, existiendo ánimo de lucro en

del término delimitada por la existencia o no del ánimo de lucro, y propondremos el uso alternativo del término economía circular 2.0 para referenciar la realidad socioeconómica que con el mismo se pretende erróneamente reflejar al sobrepasar con creces el ámbito netamente colaborativo (II), cuyas ventajas y beneficios jurídicos reflejaremos en el análisis concreto de los alojamientos (verdaderamente) colaborativos (III).

II. REDEFINIENDO LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Creemos que todo análisis jurídico, con pretensión regulatoria de esta realidad socioeconómica -mal llamada- economía colaborativa (y consecuentemente del alojamiento calificado colaborativo), debe solventar, con carácter previo, algunos interrogantes básicos: ¿Qué es la economía colaborativa? ¿Es verdaderamente colaborativa? Y, en ese caso, ¿qué se entiende por colaborar o compartir?

Para dar respuesta a estas cuestiones, estudiaremos el significado puramente literal del término economía colaborativa (2.1), restringiéndolo -como es previsible- a la mera acción de colaborar. Con ello, pretendemos resaltar que, precisamente, el uso de economía colaborativa no es el adecuado para conceptualizar una realidad socioeconómica que sobrepasa la colaboración, proponiendo en su lugar el uso del término economía circular 2.0 (2.2).

2.1. REDEFINIENDO EL TÉRMINO ECONOMÍA COLABORATIVA

Ante la incertidumbre que rodea el concepto de economía colaborativa (2.1.1), vamos a exponer, a través del significado literal de las palabras economía y colaboración (2.1.2), conjuntamente con la relevancia del ánimo de lucro (2.1.3), qué representa el término economía (verdaderamente) colaborativa (2.1.4).

2.1.1. ECONOMÍA COLABORATIVA: EL INCONVENIENTE DE SU INDETERMINACIÓN

Doctrinalmente no existe un consenso sobre qué es la economía colaborativa⁵. Actualmente no se puede afirmar qué es y qué no es la

los oferentes, propietarios o explotadores (...) ya no siempre particulares. La intervención de los oferentes comienza a revestirse del carácter de la habitualidad, propio del ejercicio profesional de la actividad económica. Se llega incluso a invertir en este negocio>>.

⁵ DIAZ, MARCUELLO y MONREAL (2016, p. 28), señalan que <<La novedad del término supone que no exista una definición generalmente aceptada del mismo, existiendo un debate sobre las características que deberían tenerse en cuenta (...)>>. DE LA ENCARNACION VARCÁRCEL (2016, p. 32), apunta que << Un importante problema al que se enfrenta esta nueva tendencia es la de su propio significado>>.

economía colaborativa, de modo que es difícil enumerar características comunes que la identifiquen jurídicamente⁶. Tal es la complejidad que el propio COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO⁷ reconoce que << (...) algunos autores prefieren no intentar siquiera una definición por temor a que no sea suficientemente amplia o, por el contrario, a que no circunscriba bien su ámbito>>.

De entre las diversas y heterogéneas definiciones sobre economía colaborativa⁸, extraemos que, de forma general, el elemento esencial parece

⁶ Entre otros, FERNÁNDEZ PÉREZ (2018, p. 253) comenta que se trata de <<un término absolutamente ambiguo, y que en la práctica acoge a modelos muy diferenciados, algunos que nada tienen que ver con las experiencias del compartir>>. MONTERO PASCUAL (2017, p. 23) concluye que <<La economía colaborativa es una realidad que no está resultando de fácil categorización. Como todo fenómeno nuevo y profundamente transformador, ha generado múltiples debates para definir sus elementos identificativos (...). Solo el paso del tiempo ha ido asentando las reflexiones que permiten definir los elementos identificativos de la economía colaborativa y delimitar el concepto>>. MÉNDEZ PICAZO y CASTAÑO MARTÍNEZ (2016, p. 11) señalan que << (...) el concepto de economía colaborativa, al contemplar tantas actividades y formas diferentes, aun no está claramente definido (...) existen numerosas definiciones de economía colaborativa, unas más amplias que otras>>.

⁷ Dictamen del Comité de las Regiones Europeo — La dimensión local y regional de la economía colaborativa, (2016/C 051/06), del 2 de febrero de 2016. (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52015IR2698>)

⁸ Entre otros, TODOLI SIGNES (2017, p. 80) comenta que <<la economía colaborativa está formada por aquellas empresas que buscan explotar bienes personales infrautilizados --una habitación, un coche, una cocina, salas de reuniones-- convirtiendo a los propietarios en micro-emprendedores, aumentando de esta forma la competencia en los mercados y proveyendo a los usuarios con mayores opciones. De esta forma, en las empresas de economía colaborativa, los individuos ofrecen "compartir" sus bienes personales a potenciales consumidores a través de las plataformas virtuales. La economía colaborativa se basa, no en la venta de un bien a través de una plataforma virtual, sino en su alquiler>>. Por su parte, LUCAS DURÁN (2017, p. 143) expone que <<la economía colaborativa se refiere a operaciones de entregas de bienes y prestaciones de servicios llevadas a cabo básicamente entre particulares en relación, generalmente, con recursos ociosos (de bienes y tiempo --si es que puede entenderse el tiempo como un recurso ocioso--), siendo así que las personas oferentes de dichos bienes y servicios se ponen en contacto a través de plataformas de internet>>. En este sentido, SORIA BARTOLOMÉ (2017, 69) considera que la <<economía colaborativa es aquella en la que un agente (el prestador) facilita a otro (el usuario) la utilización temporal de un bien (el activo) que no fue adquirido para dedicarlo al uso por terceros, realizándose la transacción a través de un intermediario electrónico (la plataforma)>>, opinión compartida por NAVARRO EGEA (2017, p. 530) que añade que <<no cabe duda de que la economía colaborativa es una oportunidad de negocio para muchos emprendedores, como también lo es para las empresas multinacionales que operan a escala global aprovechando la integración de las economías y mercados nacionales (...) con el afán de maximizar el beneficio>>. Y para finalizar, y por hacer una breve exposición de la concepción general de la doctrina sobre este concepto, PACHECO JIMÉNEZ (2016, p. 77) define la economía colaborativa como << (...) aquella manera de compartir o intercambiar tanto bienes tangibles como intangibles (tiempo, espacio, hobbies) a través de la tecnología moderna y las comunidades sociales. En definitiva, la mecánica tradicional se ha redefinido para llegar a este nuevo modelo gracias a los avances tecnológicos y sociales, sin olvidar el contexto de crisis económica donde se gesta>>, a lo que DIAZ, MARCUELLO y MONREAL (2016, p. 27), precisan que <<la economía colaborativa es un concepto emergente en el ámbito de la empresa y la economía en los últimos años, que plantea la aparición de nuevas oportunidades de negocio y de generación de ideas basadas en las tecnologías de la comunicación. De forma recurrente, se asocian a este modelo aspectos como la confianza, la

ser el uso de plataformas digitales o webs 2.0. De hecho, algunos autores usan el calificativo de plataformas colaborativas⁹ en lugar de plataformas digitales, o sustituyen economía colaborativa por economía de plataformas¹⁰. Sin embargo, desde nuestro punto de vista, este factor no es suficiente (ni mucho menos justificativo) para hablar de una (nueva) economía colaborativa confrontada a la economía tradicional¹¹. En este sentido, creemos que quedan numerosas cuestiones sin resolver fundamentales para una eventual regulación del fenómeno¹². ¿Qué diferencia, entonces, la economía colaborativa del comercio electrónico? ¿Qué no es la economía colaborativa? ¿Es o no un sistema económico diferenciado del tradicional? ¿Es necesaria realmente la modificación de las normas jurídicas preexistentes¹³? ¿Qué tipo de sujetos intervienen: particulares, profesionales, *prosumidores*? ¿El uso de plataformas digitales es un requisito *sine qua non* de esta nueva realidad? ¿Hay o no ánimo de lucro en este tipo de actividades económicas? ¿Cuáles son los principales retos jurídicos que plantea este fenómeno? ¿Está justificado jurídicamente el uso del calificativo colaborativa para referenciar esta realidad? En caso negativo, ¿por qué seguir usándolo? ¿En qué beneficia?

En este contexto, creemos que es necesario reconfigurar y redefinir qué se entiende, exactamente, por economía colaborativa, con el fin de *<<tomar como punto de partida un concepto lo mas general posible, con los mínimos elementos de caracterización, con el fin de que tenga el mayor efecto posible, con los mínimos elementos de caracterización, con el fin de que tenga el mayor efecto incluyente posible, capaz de acoger el mayor número posible de supuestos de la realidad>>*¹⁴, pues, coincidiendo plenamente con MARTÍNEZ-NADAL y ROSSELLÓ RUBERT (2018, p. 11), *<<consideramos deseable evitar una utilización espúrea del concepto de economía colaborativa, a fin de*

cooperación, una mayor redistribución de la riqueza entre los participantes en ella, la búsqueda de justicia entre los intercambios realizados... que hace que muchas veces se la vincule con el término "social", incluyendo en el mismo paraguas a las experiencias de economía colaborativa y economía social>>.

⁹ Entre otros, ORTIZ VIDAL (2017, p. 82); COMISIÓN EUROPEA (2016a).

¹⁰ ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2018).

¹¹ PACHECO JIMÉNEZ (2016, p. 77), *<<(…) es difícil diferenciar la economía colaborativa de aquel comercio tradicional al que se le ha unido la ventaja de la digitalización>>*.

¹² En este sentido, SORIA BARTOLOMÉ (2017, p. 84) apunta que *<<Cualquier debate sobre la regulación de la economía colaborativa debería de partir, para ello, del reconocimiento de sus características económicas, y de la disposición a adaptar la regulación a la nueva realidad>>*.

¹³ En este sentido, el COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS DE TELECOMUNICACIÓN (2016, p. 15 y 16), cuestiona la posibilidad de que estemos ante un nuevo sistema económico, o de que únicamente se trate de unas herramientas alternativas al mismo sistema tradicional, instando a diferenciarlo de forma clara y precisa debido a la importancia y relevancia que dicha diferenciación puede adquirir, especialmente en el ámbito jurídico, ya que no sería lo mismo si se tratase de un nuevo orden socioeconómico que precisase de una re-elaboración del marco jurídico de las relaciones, o únicamente se tratase de unas nuevas herramientas alternativas cuya necesidad no fuese más allá de una adaptación de lo existente.

¹⁴ QUIJANO GARCÍA, J. (2018). "Economía colaborativa. Aspectos conceptuales", en *Cuadernos de Derecho para ingenieros. Economía colaborativa*. Escudero Gallego, R. y Martínez Garrido, S. (dirs.), ed. Wolters Kluwer, pp. 15.

*intentar parecer ser lo que realmente no se es; porque, en definitiva, como dice el aforismo jurídico, **las cosas son lo que son, y no lo que decimos que son**>>.*

2.1.2. UNA NUEVA DEFINICIÓN EN BASE A LA LITERALIDAD DE LOS TÉRMINOS

Este Para ofrecer una definición del término economía colaborativa, analizaremos tanto la noción de *Economía* (2.1.2.1) como la de colaboración (2.1.2.2), con el propósito de ofrecer una definición lo más fiel posible a las palabras que la conforman.

2.1.2.1. La Economía como una actividad económica

Según lo expuesto por TORRES LÓPEZ (2011, p. 15 y 16), podemos referirnos a la noción de *Economía* mediante dos vías. Primero, como una <<*rama específica del conocimiento*>>, es decir, como una ciencia económica, y segundo, entendiéndola como una *actividad económica*, que, en palabras del mismo autor, << (...) *tiene que ver con (...) la satisfacción de nuestras necesidades*>>, añadiendo que por necesidades -en sentido económico- se entiende la insatisfacción o carencia de todo aquello que deseamos y no tenemos -material o inmaterial-, y para cuya satisfacción se requiere un determinado esfuerzo, pues no se puede lograr gratuitamente (como por ej. el aire o la luz solar), sino únicamente mediando el empleo de bienes económicos¹⁵, es decir, <<*todos aquellos medios, tanto materiales como inmateriales, que poseen la utilidad de satisfacer, directa o indirectamente, una necesidad humana o social (...) sobre los que alguien es capaz de ejercer la titularidad de un derecho público o privado (...)*>>¹⁶. Por ello, a efectos de este trabajo, partiremos de la base de que la *Economía* se compone de diferentes *actividades económicas* orientadas a la satisfacción de necesidades *que no se pueden satisfacer gratuitamente de la naturaleza*, ya que, para su satisfacción, *es necesario invertir un determinado esfuerzo cuantificable económicamente*.

En este contexto, entendemos que la satisfacción de las necesidades económicas de la personas se puede lograr, principalmente, de dos maneras; a) recurriendo al mercado a través de un intercambio económico¹⁷, o b) fuera

¹⁵ Los bienes económicos se contraponen a los bienes libres, de los cuales la economía no se ocupa puesto que se pueden obtener de cualquier sitio y sin ningún esfuerzo o coste alguno (el aire, por ej.). Representan aquellos bienes que, para obtenerlos, se requiere *realizar determinadas actividades o esfuerzos para satisfacer con ellos nuestras necesidades porque no se encuentran a nuestra libre disposición*.

¹⁶ ESCARTIN GONZALEZ (2003, p. 15).

¹⁷ TOFFLER (1980, p. 355), se refiere al mercado como << (...) *el mercado no es más que otra palabra para designar una red de intercambio, y han existido –y siguen existiendo– muchas clases diferentes de redes de intercambio. En occidente, la que más familiar nos resulta es el mercado capitalista, basado en el beneficio. Pero también hay mercados socialistas, redes de intercambio a cuyo través los bienes o servicios producidos en Smolensko por Ivan Ivanovich son permutados por servicios realizados por Johann Schmidt en el Berlín Occidental. Hay mercados basados en el dinero, pero también mercados basados en el trueque. El mercado no es capitalista ni socialista. Es una consecuencia*

del mercado, es decir, colaborando o compartiendo con otros individuos sin recurrir al intercambio económico. En el primer caso, estaríamos hablando del ámbito de la economía que se desarrolla en los mercados, a la que nos referiremos igualmente como economía del mercado (que no “de mercado”¹⁸, pues este modelo es independiente del tipo de política económica que se desarrolle en los mercados, como así veremos en el apartado de la economía circular 2.0), un ámbito que se caracteriza, por definición, por ser el lugar natural donde se producen los intercambios económicos destinados a satisfacer necesidades económicas. Y en el segundo caso, las actividades económicas pueden desarrollarse, además de en los mercados, fuera de estos, de forma que, en lugar de satisfacerse dos necesidades económicas diferenciadas (en una compraventa se entrega algo a cambio de un precio), se satisfaría una única necesidad humana, ya sea compartiendo los costes económicos que supone dicha actividad (una viaje por carretera), o colaborando y ayudando con un tercero (dar a alguien algo que necesita sin esperar obtener nada evaluable económicamente a cambio), dando lugar al ámbito de la economía que hemos calificado como la economía colaborativa.

Así las cosas, concebimos que la *Economía*, en su acepción de *actividad económica*, se divide o compone en dos sectores o ámbitos¹⁹: el del

directa e ineludible del divorcio operado entre productor y consumidor. Siempre que ese divorcio tiene lugar, surge el mercado. Y siempre que se reduce la distancia entre consumidor y productor, se ven puestos en cuestión el papel, la función y el poder del mercado (...) el mercado se fundamenta precisamente en la división entre productor y consumidor>>.

¹⁸ La RAE define la “economía de mercado” como un << sistema económico en el que las decisiones tienden a obtener el mayor beneficio según los precios de la oferta y la demanda con un mínimo de regulación >>.

<https://dle.rae.es/econom%C3%ADa?m=form#1Y1psRj>.

¹⁹ En la misma línea, entre otros, podemos situar lo expuesto por TOFFLER (1980, p. 344), quien también divide la economía en los dos mismos apartados, desde el punto de vista de la producción, los cuales denominará A y B: << Por tanto, una forma más reveladora de entender la economía es estimarla compuesta de dos sectores. El sector A comprende todo el trabajo no pagado que realizan directamente por sí mismas las personas, sus familiares o sus comunidades. El sector B comprende toda la producción de bienes o servicios para su venta o permuta a través de la red de intercambio, o mercado >>.

Igualmente, el propio TORRES LÓPEZ (2011, p. 77 a 82), hace un leve guiño a esta misma diferenciación cuando escribe sobre << el intercambio >> indicando que << El proceso de intercambio es de naturaleza netamente económica (...), pero no quiere decir que no tenga que ver con procesos sociales de otra naturaleza o este influido por ellos. Para que los intercambios se puedan llevar a cabo, bien sea en el régimen más simple (cuando los niños (...) pequeños intercambian cromos, por ejemplo) o en el mercado más complejo, se necesitan siempre unas normas que establezcan que se puede hacer y que no, es decir, que derechos tienen los que participan en el intercambio >>.

En sentido análogo, VALDALISCO y LÓPEZ (2007, p. 100 y 109), hablan también sobre dos tipos de economía; una economía para el mercado (capitalismo) y otra economía para el autoconsumo (época feudal): << (...) un modo de “producción campesino”, una economía feudal, donde se produce para el consumo, no para el mercado (...) En el mundo feudal, la familia es la unidad productiva básica y su objetivo es el consumo (consumo propio, es decir, autoconsumo); los intereses individuales se subordinan a los intereses colectivos (puedase entender a la familia). El capitalismo, por el contrario, supone la aparición de una << cultura del mercado >> donde el beneficio, el interés individual, se convierte en el objetivo más importante, y donde la empresa es la unidad de producción por excelencia (...) >>. Y, posteriormente, añaden que << (...) la agricultura pasó de ser entendida como una

mercado y el colaborativo, dos dimensiones delimitadas en función de si las *actividades económicas* que en ellas se desarrollan recurren o no al intercambio económico -al mercado- para satisfacer la necesidad humana. De esta forma, el modelo económico²⁰ que proponemos estaría en total sintonía con el propio significado de los adjetivos colaborar y compartir del ámbito económico de la economía colaborativa, caracterizados precisamente porque no se da ningún tipo de intercambio.

2.1.2.2. Colaborativo: benévolo, altruista, voluntario y compartido

Creemos que es básico que toda actividad económica propia del ámbito de la economía de “apellido” colaborativa tenga, efectivamente, la finalidad de colaborar o de compartir, puesto que, si no, ¿por qué calificarla de colaborativa o compartida?

Por esta razón, es necesario que las actividades económicas que se engloben dentro de la noción de la economía colaborativa reúnan, por extensión, las características propias de lo que implica colaborar y compartir, dos conceptos que, en nuestra opinión, se contraponen a la idea de intercambio económico.

Teniendo en cuenta la definición que la RAE hace sobre compartir²¹ como el hecho de <<repartir, dividir, distribuir **algo** en partes>>, <<participar en **algo**>>, y colaborar²² como <<trabajar con otra u otras personas en la realización de **una obra**>>, <<ayudar con otros al logro de **algún fin**>>, las actividades económicas propias de la economía colaborativa únicamente deben tratar de satisfacer una única necesidad económica. Al compartir o colaborar, las dos partes de la relación pretenden alcanzar o satisfacer el

explotación según el ciclo natural (agricultura tradicional, que producía para la subsistencia) a ser concebida como una empresa (agricultura capitalista) que producía para el mercado>>.

A mayor abundamiento, también se podría entender lo escrito por PANIAGUA ZURERA y MIRANDA SERRANO (2012, p. 50), cuando hablan de dos tipos de consumo; uno destinado al mercado y otro ajeno al mismo, enfocado a la familia o a fines privados: << (...) *el consumidor es el destinatario final en relación con el mercado, por lo que se puede entender que no pierde esta calificación por las transmisiones ajenas al mercado (p. ej., en el ámbito familiar o a terceros para fines privados).*

²⁰ Según lo expuesto por TORRES LÓPEZ (2011, p. 25 y 26), <<La realidad económica suele ser demasiado compleja, y cualquier problema económico depende de muchas circunstancias a la vez. Por eso, normalmente no se puede analizar teniendo en cuenta al mismo tiempo todos sus componentes. Cuando eso ocurre, los economistas tratamos de simplificar la realidad construyendo modelos económicos de donde obtienen sus hipótesis y teorías. **Un modelo económico** es una visión simplificada de la realidad, una representación reducida de toda ella o de una de sus partes. Al igual que un mapa permite conocer un espacio geográfico que nunca podríamos tener en nuestras manos en toda su dimensión, gracias a la simplificación que proporcionan los modelos económicos se pueden analizar fenómenos cuyos componentes nunca podría abarcar combinadamente nuestro conocimiento. (...) sin embargo, cuanto más simple sea un modelo, más alejado estará de la realidad y, por tanto, menos útil será a la hora de proporcionarnos una visión realista de ella. A menudo los economistas tienen que elegir entre modelos muy manejables, pero alejados de la realidad, u otros más realistas, pero difíciles de trabajar>>.

²¹ Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=9j7x3u4>

²² Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=9j7x3u4>

mismo objetivo o la misma necesidad humana de forma conjunta²³, al contrario de lo que sucede en las relaciones propias del mercado²⁴, donde, al caracterizarse por el intercambio económico, cada una de las partes busca satisfacer su propia y determinada necesidad económica, de forma que se satisfacen dos necesidades económicas diferenciadas mediante el intercambio.

Así pues, pensamos que una necesidad económica se puede satisfacer de dos formas diferentes: ya sea colaborando o compartiendo con los costes económicos que supone la satisfacción de esa necesidad humana, en cuyo caso situaríamos esa relación dentro del ámbito de la economía colaborativa; o, la forma más común, a través del intercambio de un bien o servicio por otro, en cuyo caso se estaría en el ámbito de la economía del mercado²⁵.

2.1.3. LA RELEVANCIA DEL INTERCAMBIO ECONÓMICO (O ÁNIMO DE LUCRO) PARA DELIMITAR QUÉ ES LA ECONOMÍA COLABORATIVA

El intercambio económico es el único elemento que determina qué es economía colaborativa y qué no lo es (2.1.3.1), un elemento que, desde un punto de vista jurídico, equiparamos a la obtención de ánimo de lucro (2.1.3.2), concebido como una finalidad onerosa (2.1.3.3). Asimismo, expondremos por qué creemos que, por el contrario, el criterio de habitualidad no es válido para delimitarla (2.1.3.4).

2.1.3.1. La ausencia de intercambio económico en la economía colaborativa

Como acabamos de exponer, entendemos que la economía colaborativa se compone de aquellas actividades económicas protagonizadas por particulares que buscan satisfacer una necesidad económica común, de forma altruista, benévola, solidaria, o compartiendo los costes económicos, en definitiva,

²³ En los mismos términos, SELMA PENALVA (2017, p. 403), apunta que << poner en contacto a sujetos unidos por intereses comunes (como es el caso del archiconocido blablacar)>>.

²⁴ El *mercado* representa el lugar -físico o abstracto- donde tienen lugar los intercambios económicos orientados a la satisfacción de necesidades humanas distintas: la del oferente y la del demandante. TORRES LÓPEZ (2011, p. 75 y 76), lo define como << (...) el ámbito al que acuden quienes desean adquirir algo y quienes lo poseen y quieren ponerse de acuerdo sobre la cantidad y el precio a los que estarían dispuestos a comprarlo o a venderlo, respectivamente>>.

²⁵ Así, mediante el intercambio, como anteriormente hemos indicado, se satisfacen dos necesidades económicas complementarias. Como indica ESCARTIN GONZALEZ (2003, p. 19), aunque sean abundantes, para poder acceder a los bienes -materiales e inmateriales- se requiere, por lo general, la realización de un esfuerzo económico que es, en definitiva, un recurso, un bien económico en su triple faceta de objeto, servicio o derecho, del cual no se suele disponer en cantidades ilimitadas, concluyendo que << (...) un bien económico normalmente se logra a costa de entregar otro, ya sea trabajo o cualquier tipo de recurso, servicio, o derecho (dinero por ejemplo), y que la disponibilidad de estos últimos es limitada (por regla general)>>.

colaborando, de modo que es la ausencia de ánimo de lucro lo que, entendemos, debe caracterizar la economía colaborativa y las relaciones que la componen.

En efecto, y como ya venimos defendiendo²⁶, entendemos que es la **finalidad** de llevar a cabo o no un intercambio económico por parte de los sujetos de una relación jurídico-privada -y no así la intermediación o no de una plataforma digital-, el elemento clave y fundamental que determina cuándo estamos en el ámbito de aplicación de la economía colaborativa y cuándo no, con los consiguientes efectos jurídicos que ello comporta. Por lo tanto, si partimos de la base de que una determina relación pertenece al ámbito económico colaborativo, inmediatamente sabremos que el criterio jurídico de la habitualidad²⁷ no le será de aplicación, con los diferentes efectos directos que ello implica (como el no sometimiento a la normativa de Consumo - apartado 2.1.3.2-). De esta forma, cualquier relación calificada de colaborativa, no será susceptible, bajo ningún concepto, de someterse a la normativa propia de los mercados, especialmente al Derecho de consumo y la normativa de competencia desleal²⁸, como veremos posteriormente con mayor detenimiento con los alojamientos colaborativos (III).

Siguiendo lo dispuesto por la Real Academia Española²⁹, se extrae que por intercambio podemos entender <<la acción de dejar, dar o tomar un bien o servicio a cambio de otro cuyo valor sea igual, proporcional o análogo>>, de modo que, en base esta concepción, consideramos que el intercambio económico, el elemento esencial del ámbito económico del mercado -en contraposición a la economía colaborativa-, que no se limita únicamente a la obtención de una cantidad dineraria, se identifica perfectamente con la noción de *ánimo de lucro*³⁰, un concepto que, igual que el intercambio, creemos que no debe

²⁶ EL AUTOR (2018b).

²⁷ La habitualidad, junto a la capacidad de obrar y al ejercicio del comercio en nombre propio, conforman los elementos que determinan la figura jurídica del comerciante, profesional o empresario.

²⁸ En este sentido, como establece el art. 1 de la ley 3/1991, de 10 de enero, de competencia desleal, la finalidad de la ley es, precisamente, << (...) la protección de la competencia en interés de todos los que participan en el mercado (...)>>.

²⁹ <https://dle.rae.es/?id=DgIqVCc>, en donde se define el termino intercambio como la <<Acción o efecto de intercambiar>>, e intercambiar como <<Hacer cambio recíproco de una cosa o persona por otra u otras>>. Así, se podría considerar el intercambio como el cambio recíproco de una cosa. En esta línea, *Cambio* se define como <<Dejar una cosa o situación para tomar otra>>, o también <<Dar o tomar algo por otra cosa que se considera del mismo valor o análogo>>; *Recíproco* se define como <<Igual en la correspondencia de uno a otro>>, definiendo la acción de *corresponder* en relación a las cosas como <<Dicho de una cosa: Tener proporción con otra>>; y, finalmente, *Cosa* se define como <<Lo que tiene entidad, ya sea corporal o espiritual, natural o artificial, concreta, abstracta, o virtual>> o también como un <<Asunto, tema o negocio>>, es decir, en relación con todo lo visto, un <<bien o servicio>>.

³⁰ Diccionario Trivium. Derecho y economía. (1998). Ed. Trivium, 1º ed. Madrid. *Ánimo de lucro: Obrar con el deseo de obtener un beneficio*. Por otro lado, dispone el diccionario jurídico ESPASA (Diccionario Espasa Jurídico (2001). Ed. Espasa, Madrid), que <<la doctrina y la jurisprudencia mayoritaria lo entienden en sentido amplio, como animus lucri faciendi gratia es decir, considerándolo como “propósito de enriquecimiento, ganancia económica, provecho o ventaja”>>, en la misma línea que lo que se expone en WOLTERS KLUWER

(http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAEAMtMSbF1jTAAAUNDUzNzbtLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-ckhlQaptWmJOcSoA6DNj_TUAAAA=WKE), para quienes <<jurídicamente sería la

limitarse en exclusiva a las obligaciones de carácter pecuniario, como así viene entendiendo gran parte de la doctrina (ver apartado 2.1.3.2).

2.1.3.2. *El intercambio económico como sinónimo de ánimo de lucro*

Al igual que el intercambio económico, consideramos que el ánimo de lucro representa **la finalidad -el *animus***³¹ - de obtener un provecho, ganancia, utilidad, en definitiva, un *lucro*³² que, entendemos, se logra únicamente a través de la realización de un determinado intercambio económico.

En efecto, la noción de ánimo de lucro guarda relación con **la finalidad o causa** que motiva el negocio jurídico, y no con la cantidad que se estime pueda obtenerse ni, en menor medida, con una cantidad monetaria directamente, en un sentido análogo a la interpretación que realiza nuestro Alto Tribunal³³ sobre el concepto de temporalidad en el caso de los arrendamientos por temporada, donde se estima que esta no guarda relación con el plazo de duración cronológico (cuantitativo) sino **<< *sino con la finalidad a que va encaminado el arrendamiento* >>**. Así, según nuestro parecer, el ánimo de lucro debe valorarse desde una perspectiva finalista, teniendo en cuenta si la intención de quien la realiza es la de obtener un determinado beneficio económico con esa actividad o no, pero no desde el punto de vista cuantitativo, en base a la ganancia (lucro) que se espera obtener³⁴.

intención, voluntad interna, ánimo de un sujeto de derecho, considerado como requisito indispensable para la validez de ciertos actos o negocios jurídicos. (...) En sentido lato el ánimo de lucro sería la intención de una persona de incrementar su patrimonio u obtener cualquier otro provecho mediante un acto jurídico lícito o ilícito>>. Además, BAJO FERNÁNDEZ (1975, p. 369) añade que *<<en conclusión creemos que, en atención a nuestro Derecho positivo, el lucro ha de definirse como “la ventaja patrimonial obtenida por la apropiación de una cosa con valor económico o de tráfico”>>*. Por estas razones, consideramos que el intercambio económico -dinerario o no-, debe entenderse como sinónimo de la obtención de *ánimo de lucro*, que, igualmente, podrá ser de carácter pecuniario o no, representando ambas nociones la principal diferencia entre las dos dimensiones que componen el concepto de la *economía* en su acepción como *actividad económica*, es decir, entre el ámbito de la economía colaborativa y el ámbito propio de la economía que se desarrolla en los mercados.

³¹ Diccionario jurídico empresarial (2005). Ed. Deusto jurídico. *Animus: intención, voluntad*; GONZÁLEZ BALLESTEROS, T. (2011). *Diccionario jurídico*. Ed. Dykinson, Madrid. *Ánimus: intención, voluntad o deseo de hacer algo*.

³² Diccionario jurídico empresarial (2005). Ed. Deusto jurídico. *Lucro: ganancia o provecho que se obtiene de algo. Lucrativo: que produce utilidad o ganancia*

³³ SSTS N° 1074/1999, sala 1ª de lo civil, 15 de diciembre de 1999 y SSTS N° 790/2011, sala 1ª de lo civil, 4 de abril de 2011, determinando que el requisito de la temporalidad de una ocupación guarda relación **<<no con el plazo de duración simplemente cronológico, sino con la finalidad a que va encaminado el arrendamiento>>**. En este sentido, podríamos hacer un paralelismo entre la duración cronológica (arrendamientos) con la obtención de una cantidad pecuniaria (en el ánimo de lucro).

³⁴La concepción del ánimo de lucro como una obligación pecuniaria elaborada desde una perspectiva cuantitativa, se refleja, a nuestro parecer, en el planteamiento de GONZÁLEZ CABRERA (2019, p. 41), quien, sobre la actividad económica de Couchsurfing, apunta que *<<a nuestro juicio, estos tipos de intercambio son modelos que incorporan una contraprestación en especie insignificante desde el punto de vista económico>>*. Igualmente, creemos observarla en JARNE MUÑOZ (2019, p. 30), quien estima que *<<el ánimo de lucro, a pesar de ser un concepto clave, no resulta en el caso concreto fácil de delimitar>>*,

Desde nuestro punto de vista, la existencia de un intercambio económico o de ánimo de lucro en una determinada relación jurídico-privada es el factor clave que determina cuándo una relación debe considerarse propia del ámbito de la *economía* que se desarrolla en el *mercado* y cuándo es propia del otro ámbito de la economía que, en contraposición al concepto de mercado, hemos calificado *colaborativa*, precisamente por ser el opuesto al intercambio económico. Siguiendo esta idea, consideramos que no son propias del ámbito económico de la economía colaborativa las compraventas, los arrendamientos, los préstamos con intereses, las permutas, en definitiva, todas aquellas actividades económicas de carácter oneroso en las que, en todo momento, se adquiere algo valorable económicamente a cambio de la entrega de otra cosa, por muy infrutilizado que se halle el bien y muy poco valor que se obtenga con él.

haciendo referencia a un supuesto de hecho en el que un particular que decide compartir su coche con el fin realizar un determinado trayecto por carretera con otros sujetos con la misma necesidad económica.

Desde nuestro punto de vista, no podemos estar de acuerdo con esta afirmación, esencialmente, por la propia concepción que ofrecen del concepto ánimo de lucro, pues, como acabamos de exponer, esta noción no debe plantearse desde una perspectiva cuantitativa ni, menos aún, pecuniaria (la obtención de un determinado precio como límite), sino que el ánimo de lucro debe concebirse desde una perspectiva finalista, es decir, en función de la motivación con la que se lleve a cabo la realización de una actividad económica (realizar un determinado intercambio económico). En este sentido, en el caso de la compartición de un trayecto en un vehículo (como sucede en Blablacar), consideramos que no existe ánimo de lucro no porque el precio de este sea bajo, irrisorio o insignificante, no, no habrá ánimo de lucro porque **la intención** de las partes, la finalidad o la causa del acuerdo que llevan a cabo es la de compartir o colaborar en los costes económicos que supone la realización de un trayecto común. De esta forma, a la hora de determinar cuándo existe verdaderamente la intención o finalidad de compartir los costes del trayecto, y no, por el contrario, la de realizar un servicio a cambio de un precio, **esa intencionalidad** podrá ser baremable por la plataforma en cuestión estableciendo una tabla de valores generales en función del coste de un determinado trayecto “tipo” en base a múltiples y diversos factores que influyen en el coste de la actividad económica (precio de la gasolina/km, existencia de peajes, una eventual depreciación del vehículo, cantidad de pasajeros, entre otros muchos), de modo que, en nuestra opinión, no creemos que, como entiende este autor, *<<determinar la existencia de ánimo de lucro en un trayecto exigiría una aproximación caso por caso extraordinariamente compleja>>*. De esta forma, y en base a los baremos que, insistimos, deben estar perfectamente actualizados y controlados por la plataforma, la cual debe velar por su correcto cumplimiento -sancionando y expulsando a quienes no lo respeten y traten de beneficiarse de posibles fallas del sistema-, los usuarios de la plataforma podrán incluso elegir realizar el trayecto con un mayor o menor confort en función de las prestaciones del vehículo, o las valoraciones del conductor, o la cantidad de pasajeros, entre otras singularidades, que podrá hacer que el coste del trayecto pueda variar, pero nunca sobrepasar el tope calculado por la plataforma para ese trayecto concreto en función de las circunstancias concretas. En este sentido, compartimos lo expuesto por GIL (2018, p. 125 y 126), quien comenta que *<<toda regulación debe asegurar que sea la propia plataforma la que se encargue de que los usuarios cumplan la regulación>>*, de forma que *<<toda administración tiene el trabajo previo de Identificar los distintos perfiles de usuarios, actividades y procesos económicos que se articulan sobre estas plataformas, para determinar cuales permitirá, impulsará, restringirá o prohibirá, según los efectos que genera cada uno y el modelo de ciudad que se quiera impulsar. (...) la regulación no puede tratar a todos los casos y actividades por igual, y la regulación se basará en el principio de la diferencia: identificar las prácticas y actividades concretas, señalar sus efectos, y regular cada segmento de forma diferencial a través de umbrales>>*.

Sin embargo, hemos de advertir al lector de que nuestra interpretación de lo que es la economía colaborativa se confronta a la práctica totalidad de la doctrina jurídica ³⁵, cuya concepción se resume en que *<<la economía colaborativa se configura como la realización de intercambios de bienes y/o servicios a través de plataformas digitales>>* ³⁶. En este sentido, y contrariamente a nuestro postulado, podemos resaltar lo expuesto por MONTERO PASCUAL (2017, p. 35), quien no se muestra conforme con *<<limitar la economía colaborativa a transacciones sin intercambio monetario>>*³⁷ [ya que] *reduce la economía colaborativa a un segmento minúsculo>>*, así como, de forma aun más contundente, el Dictamen del CESE ³⁸, que advierte que *<<no se considera que sean características distintivas o específicas [de la economía colaborativa]: a) el carácter gratuito u oneroso (Couchsurfing versus Airbnb)>>*. No obstante, en este artículo trataremos de defender nuestra postura.

Así, y pese a que sea una corriente minoritaria, nos reafirmamos en la opinión de que el término economía colaborativa representa únicamente el ámbito de la economía compuesto por aquellas actividades económicas celebradas, principalmente, entre particulares³⁹, caracterizadas satisfacer una

³⁵ En este sentido, CAVAS MARTÍNEZ (2017, p. 412), habla de dos posturas o corrientes sobre la concepción del término economía colaborativa. La minoritaria, que aboga por *<< (...) un concepto restrictivo de economía colaborativa>>*, y por el otro se encontraría la corriente mayoritaria, compuesta de autores que han impuesto *<< (...) una noción amplia o extensa de economía colaborativa o participativa como sinónimo de nuevos modelos de negocio en los que las plataformas digitales permiten conectar a usuarios que buscan algo con usuarios que los ofrecen, sea ese algo un bien o un servicio>>*. En esta línea, GRAMUNT FOMBUENA (2019, p.159), sobre el concepto de economía colaborativa, viene a decir que *<<ha de quedar reservado, en principio, para quienes obtienen algún tipo de ganancia a través de la incorporación de sus bienes al mercado, pero sin que esa actividad pueda llegar a calificarse de profesional, empresarial o comercial. (...) [De este modo, concluye que] lo que tienen en común todos esos modelos de negocio (...) es que su soporte siempre es una plataforma digital>>*.

³⁶ GIRONA CASCALES y PEREZ RIQUELME (2017, p. 248).

³⁷ Según nuestra hipótesis, no sería únicamente sin intercambio monetario, sino a cualquier tipo de intercambio económico, monetario o no monetario.

³⁸ Comité Económico y Social Europeo (2016).

³⁹ Partiendo de la base de que consideramos que el ámbito de actuación de la economía colaborativa se desarrolla al margen del mercado, se excluye automáticamente la posibilidad de que intervengan en ella tanto consumidores y usuarios como empresarios o profesionales, pues son figuras jurídicas creadas para operar, precisamente, en los mercados. Por lo tanto, creemos que únicamente podemos hablar en la economía colaborativa de *particulares*, confrontados a los profesionales y a los consumidores y usuarios. Como desarrollaremos posteriormente, adelantamos que el hecho de que solo participen particulares no se debe a la ausencia del criterio de habitualidad (propio del mercado), pues directamente no es aplicable. La razón por la que consideramos que el estatus jurídico de los sujetos que conforman la economía es la de particulares se debe al hecho de que este ámbito económico se desarrolla paralelamente al del mercado, de modo que (insistimos) en que no existe ningún tipo de intercambio económico entre los sujetos que desarrollan la actividad económica principal. No hay lugar al binomio económico productor-consumidor, ni a su homólogo jurídico empresarios y consumidores. En esta línea, la CNMC en: *Documento 2: efectos de los nuevos modelos económicos sobre el mercado y la regulación, de la consulta pública sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa.*, p. 2, apunta que la economía colaborativa *<< (...) se produce entre particulares, no profesionales (...)>>*.

única y determinada necesidad humana⁴⁰ común a las partes que participan, sin llevar a cabo ningún tipo de intercambio económico -dinerario o no dinerario-, en armonía con la noción de *economía invisible* ofrecida por TOFFLER (1980, p. 343), la cual << (...) *comprende todo el trabajo no pagado que realizan directamente por sí mismas las personas, sus familiares o sus comunidades (...) basado en la producción para el uso*>>.

2.1.3.3. *El ánimo de lucro como una finalidad onerosa*

Nuestra hipótesis sobre qué es la economía colaborativa (el ámbito de la economía que se opone al mercado), se basa en la inexistencia de intercambios económicos o de ánimo de lucro en las actividades económicas que las conforman. En este sentido, además de a la corriente doctrinal mayoritaria, nuestra posición se contrapone también a una nueva corriente minoritaria⁴¹ que, pese a que acertadamente circunscribe el concepto de lo que es economía colaborativa⁴² a la obtención de ánimo de lucro, sin embargo, restringe el ánimo de lucro a lo pecuniario, en lugar de extenderlo a cualquier tipo de intercambio económico -pecuniario o no, como el trueque-, de modo que, contrariamente a nuestro parecer, engloban dentro del ámbito de la economía colaborativa actividades intercambios económicos no dinerarios como trueques e intercambios de habilidades.

Desde nuestro punto de vista, no estamos de acuerdo con esta visión de la economía colaborativa que engloba como colaborativas aquellas actividades que tienen como finalidad el intercambio de casas, o el intercambio de habilidades, en las que ambos sujetos que intervienen se benefician económicamente del negocio celebrado. En efecto, relacionar el ánimo de lucro únicamente con una obtención dineraria, además de reducir a la mitad el alcance del concepto de ánimo de lucro, consideramos que no haría posible la confrontación anteriormente propuesta entre economía colaborativa y economía del mercado, dos nociones complementarias que conforman el concepto de *Economía* en su acepción de *actividad económica*. En este sentido, destacamos, entre otros⁴³, lo expuesto por DE LA ENCARNACION VARCÁRCEL (2016, p.

⁴⁰ En los mismos términos, SELMA PENALVA (2017, p. 403), apunta que << (...) *poner en contacto a sujetos unidos por intereses comunes (como es el caso del archiconocido blablacar) (...)*>>.

⁴¹ En este sentido, CAVAS MARTÍNEZ (2017, p. 412), habla de dos posturas o corrientes sobre la concepción del término economía colaborativa, siendo la minoritaria aquella que aboga por << (...) *un concepto restrictivo de economía colaborativa*>>.

⁴² GONZÁLEZ CABRERA (2019, p. 24 y 25) señala que << *la doctrina discrepa respecto a qué ha de concebirse como economía colaborativa, pues si bien una buena parte ha venido defendiendo que comprende bajo su paraguas cualesquiera actividad económica realizada a través de plataformas digitales, con independencia de que exista o no ánimo de lucro, y con independencia de que sea entre pares o impares, otro sector doctrinal, en el que nos situamos, solo defendemos como economía colaborativa aquella que se realiza entre pares y sin ánimo de lucro, esto es, solo hablaríamos de economía colaborativa cuando concurren dos criterios: uno es la exigencia de una relación directa entre pares o iguales gracias a una intermediación ligera de la plataforma, compartiéndose así verdaderamente un recurso y escapando a la habitual relación entre proveedor y cliente; y dos, que el disfrute de este recurso se haga sin ánimo de lucro, de forma que no pudiera sustituir a una labor profesional o mercantil*>>.

⁴³ OTERO COBOS (2019, p. 342), dispone, sobre los Alquileres turísticos, que << *junto al requisito de comercialización nos encontramos con el necesario carácter lucrativo de la actividad. La cesión de la vivienda debe realizarse a cambio de un precio, de forma que el*

32), quien considera que <<el núcleo común [de la economía colaborativa] alberga un sentido de colaboración en cuanto al uso de capacidades sin utilizar y a un proceso de cambio de valores sociales y humanos (comunidad, confianza, compartir) en el que existe un intercambio recíproco entre dos partes, bien sin ninguna retribución a cambio, bien a través del intercambio de bienes y servicios por dinero, puntos o tiempo. (...) Se trata, en definitiva, de **formas de compartir que tienen en común la inexistencia de ánimo de lucro** (...)>>. Disentimos con esta noción de economía colaborativa, en primer lugar, porque entendemos que las acciones de colaborar y compartir se contraponen a la de intercambio. Así, todo intercambio económico (onerosa por definición), se contrapone a toda actividad económica gratuita caracterizadas por la satisfacción de la necesidad económica de un tercero por mera intención solidaria, altruista, voluntaria, liberatoria, en definitiva, realizada sin esperar nada (valorable económicamente) a cambio⁴⁴. Y, en segundo lugar, porque esta noción de ánimo de lucro la relaciona automáticamente con la obtención de una cantidad pecuniaria⁴⁵, de modo que, en esta hipótesis, tanto los trueques como

alquiler gratuito no formaría parte del ámbito de aplicación de la norma que estudiamos, ni, por supuesto, el intercambio o permuta de la vivienda>>. Igualmente, RODRÍGUEZ GONZÁLEZ (2019, p. 170), en la nota a pie de página nº 13, estima que <<no todos los alojamientos que se ofertan en tales plataformas digitales como “turismo colaborativo” pueden incluirse, verdaderamente, bajo dicho paraguas. Así, consideramos que sí lo son aquellas actividades y servicios que se basan en el intercambio o la cooperación y que carecen de ánimo de lucro (tal es el caso, por ejemplo, de Blablacar o Couchsurfing o el HomeExchange); y, en el caso de las VFT, también lo es, a nuestro juicio, el alquiler de viviendas infrautilizadas (residencia habitual o segundas residencias) en las que el propietario -o, en su caso, el arrendatario- reside habitualmente en ellas, o por temporadas, y que únicamente se destinan al alojamiento de turistas ocasionalmente, en todo o en parte, y de forma no profesionalizada, aunque se reciba una remuneración por todo ello, siempre que solo se pretenda lograr un ingreso extra, como complemento del sueldo, y cumpliendo, en todo caso, sus obligaciones fiscales del IRPF>>.

⁴⁴ De esta forma, y pese a que, en un principio, pudiera pensarse que sigue nuestra línea de pensamiento, **no estamos de acuerdo con** la argumentación de GONZÁLEZ CABRERA (2019, p. 41), para afirmar que Couchsurfing es el reflejo de la economía colaborativa, pues para ello califica su actividad económica de intercambios gratuitos: <<se trata de **intercambios en principio gratuitos**, en la medida en que no se cobra a ninguna de las partes, ni al anfitrión ni al invitado por el alojamiento, si bien entendemos que hay **cierta onerosidad** pues el disfrute del alojamiento se hace a cambio de otros “servicios” o prestaciones difíciles de cuantificar, como la posibilidad de ser recibido en un futuro en casa el invitado (trueque), o de experimentar con el nuevas formas de vida, practicar un idioma en el tiempo que se aloja, etc. Esto es, a nuestro juicio, estos tipos de intercambio son modelos que incorporan una contraprestación en especie insignificante desde el punto de vista económico>>. No compartimos esta opinión porque, de entre diversas razones, consideramos que el concepto de intercambio económico debe concebirse en oposición a la noción de colaboración, representando ideas contradictorias los vocablos intercambio y gratuidad. Así, por un lado, todo intercambio económico excluye, por definición, toda acción colaborativa o compartida, y, a su vez, toda actividad económica colaborativa (de voluntariado, benévolas, compartidas) es contraria a cualquier tipo de intercambio económico. Por ello, creemos que sería una paradoja terminológica hacer referencia a *intercambios en principio gratuitos*.

⁴⁵ Como así puede extraerse de la afirmación que hace justo a continuación, cuando opina que <<la única diferencia existente entre la novedosa economía colaborativa y los trueques e intercambios que se han hecho toda la vida en nuestras sociedades es la forma de acceder a ellos, puesto que en la actualidad se hace a través de las nuevas tecnologías, lo que

las actividades económicas que se desarrollan en los Bancos de tiempo, entre otros, quedarían englobados bajo el paraguas de la economía colaborativa. Por estas razones, no compartimos esta concepción de economía colaborativa y de ánimo de lucro.

Como hemos comentado anteriormente, creemos que el intercambio económico es sinónimo de ánimo de lucro -pecuniario o no-, de forma que deberían entenderse con ánimo de lucro (es decir, como actividades no colaborativas) los trueques y las actividades propias de los Bancos de tiempo, ya que, pese a que puedan potenciar valores “sociales” y “humanos”, y beneficien de una forma incuestionable la realidad social de nuestro entorno, desde un punto de vista jurídico, los sujetos que las desarrollan obtienen siempre una ganancia, un provecho, una utilidad, un beneficio, un rendimiento económico, en definitiva, un lucro que se obtiene mediante la entrega y obtención de una cosa⁴⁶. Así, estimamos que todas las actividades donde se produzca un intercambio económico no pecuniario no deben ser consideradas *economía colaborativa*, sino actividades económicas propias del mercado (otra cuestión será el tipo de tratamiento jurídico que se le quiera imponer, un ámbito más de política económica que jurídico).

La relevancia jurídica práctica de este análisis se muestra en que, si entendemos que las relaciones privadas colaborativas no son susceptibles de ser restringidas por las reglas que regulan el mercado (Derecho de consumo o la competencia desleal, entre otras), tanto los trueques como el intercambio de habilidades no se verían, en principio, afectadas por el requisito de la habitualidad (un criterio aplicable tan solo a las actividades que se desarrollan en el ámbito del mercado), sin riesgo de cometer actos de competencia desleal o de ser contrarias a las normas que rigen los mercados⁴⁷.

Así las cosas, y en base a nuestra propuesta de concepto de economía colaborativa, lo que es y no es economía verdaderamente colaborativa se limitaría por la intención de las partes de obtener un determinado intercambio económico o no, es decir, de la intención de ambos de obtener un determinado lucro con la operación económica que vayan a realizar. De esta forma, en el supuesto de que tuvieran una intencionalidad de lucrarse con la actividad económica -dinerario o no-, entonces, en ese caso, quedaría automáticamente excluida del ámbito de aplicación de la economía colaborativa.

Superada esta primera etapa identificativa mediante el uso del intercambio económico o ánimo de lucro, creemos que es incorrecto considerar que, paralelamente, puede usarse también el criterio de habitualidad como otro elemento que, junto al ánimo de lucro, permite identificar qué es y qué no es la economía colaborativa.

2.1.3.4. La ineficacia del criterio de habitualidad para delimitar el concepto de economía colaborativa

permite un consumo mucho más eficiente y un mayor conocimiento de la oferta disponible>>>. DE LA ENCARNACION VARCÁRCEL (2016, p. 33).

⁴⁶ GONZÁLEZ BALLESTEROS, T. (2011). *Diccionario jurídico*. Ed. Dykinson, Madrid.

Lucro: Ganancia, provecho, utilidad, beneficio o rendimiento que se obtiene de una cosa.

⁴⁷ Por ello, creemos que, entre otras, las actividades económicas que se llevan a cabo a través de Blablacar o Couchsurfing no deben ser limitadas por las normas propias del mercado.

La habitualidad es un criterio que no es aplicable en el ámbito económico de la economía colaborativa. En nuestra opinión, el criterio de habitualidad tiene validez exclusivamente en la economía que se desarrolla en los mercados.

Este criterio es aplicable en los supuestos de hecho en los que con una determinada actividad económica se pretenda llevar a cabo un intercambio económico, es decir, cuando las partes de una relación jurídica busquen la obtención de algún tipo de ánimo de lucro⁴⁸. Por ello, permítasenos insistir en el hecho de que, según nuestra concepción, para delimitar qué es y qué no es economía colaborativa, el único criterio válido es el intercambio económico, sinónimo de ánimo de lucro en su concepción amplia -pecuniario o no-, y no así el criterio de habitualidad⁴⁹.

De este modo, y como parte de la corriente doctrinal minoritaria, no compartimos la opinión de JARNE MUÑOZ⁵⁰ cuando concluye que <<los dos

⁴⁸ De esta forma, la finalidad del criterio de habitualidad es la de precisar el momento en el que un particular que participa en el mercado como oferente de bienes o servicios debe modificar su condición jurídica -de particular- por la de profesional empresario, siéndole de aplicación, entre otras normas, el Derecho de consumo, unas normas específicas tributarias, así como a la normativa de competencia desleal.

⁴⁹ En este sentido, un escenario (hipotético) muy diferente sería aquel en el que, por razones de políticas económicas, efectivamente, el requisito de habitualidad y, por ende, la condición de profesional o de empresario, se adquiriese, exclusivamente, en los supuestos donde los intercambios económicos fuesen pecuniarios, y no así en los casos de trueque u otros intercambios no dinerarios, pues, en este escenario sí, el criterio de habitualidad sí que sería el único elemento relevante para determinar qué es la economía colaborativa, como así se desprende de lo expuesto por GRAMUNT FOMBUENA (2019, p.177) cuando señala que <<parece que el TS considera que la obtención de lucro unido a la habitualidad en la realización de actividades económicas podría conducirnos a la calificación del prestador como empresario>>. Sin embargo, pensamos que este escenario sería contraproducente y generaría inseguridad jurídica, ya que plantea diversas fallas que favorecerían la economía sumergida. En este sentido, se podría dar el caso de que los particulares prestadores de bienes o servicios, acreedores, una vez reconocido su derecho sobre un tercero (deudor), como por ejemplo el derecho a pasar una semana en una vivienda situada en Mallorca, decidiesen volver a intercambiarlo con otro particular ajeno a esta operación, pero, en esta segunda ocasión, por dinero. O también, puede darse el supuesto en el que las webs 2.0 sean las que determinen el valor económico de nuestras prestaciones, de forma totalmente aleatorias y discrecionales, sin ningún tipo de control externo, aquellos casos en los que, tras ceder una vivienda durante un período de tiempo a otro sujeto, en lugar de obtenerse un derecho de crédito directamente contra ese individuo, como sería el supuesto anterior (casa por casa), ese derecho de crédito se obtuviese contra la plataforma que facilita el intercambio, la cual, a cambio del servicio prestado por el acreedor, otorgase una determinada cantidad de “puntos”, con un valor determinado por la propia plataforma, y válidos únicamente frente al resto de miembros de esa comunidad. En este caso, y en el ámbito de esa comunidad, entendemos que esos puntos son un sustituto claro del dinero de curso legal, con la diferencia de que, en estos casos, es la plataforma la que determinará su valor, pues, es la misma plataforma la que controlará la cantidad de puntos existentes, y, de forma indirecta, el valor de los mismos.

Por estos motivos, entre otros, consideramos que la delimitación y concreción del criterio de habitualidad es el principal reto jurídico que debe afrontar el legislador en este nuevo paradigma de la economía circular 2.0.

⁵⁰ No estamos de acuerdo con el planteamiento de este autor porque, desde nuestro punto de vista, creemos que adolece de algunas contradicciones que lo hacen inviable desde una perspectiva jurídica. Así, JARNE MUÑOZ (2019, p. 29) expone que <<la existencia de ánimo de lucro en el operador prestador del servicio aleja su actividad de la esfera colaborativa o participativa y la aproxima [En este punto, creemos conveniente precisar lo siguiente: ¿Qué entiende el autor por alejarse y aproximarse? ¿Debe interpretarse que el

indicadores sin duda mas importantes [para saber cuándo estamos ante una actividad colaborativa] *son el ánimo de lucro y la regularidad del servicio* [la habitualidad]>>⁵¹. En primer lugar, disentimos con la concepción del ánimo de lucro que la relaciona únicamente con la obtención de dinero, y, en segundo lugar, porque, al igual que el resto de esta doctrina minoritaria, se afirma que la regularidad de la actividad que se desarrolla -el requisito de habitualidad- es otro criterio más que delimita el ámbito de la economía colaborativa, hasta el extremo de que se concibe que la economía colaborativa son las actividades

ánimo de lucro no excluye automáticamente una determinada actividad económica de la economía colaborativa? Es decir, ¿el ánimo de lucro debe ser complementado por otro requisito diferente para determinar qué es la economía colaborativa? En ese caso, ¿se complementa con el criterio de la habitualidad?] *irremediamente al dominio de la prestación profesional de servicios*>>, a lo que añade posteriormente que <<*por definición, la economía colaborativa se concibe como una actividad ocasional* [Aquí, si aceptamos esta premisa, considerando que “por definición” la economía colaborativa se concibe como una actividad ocasional, entonces, por oposición lógica terminológica, siguiendo esa misma definición, ¿debe interpretarse que una actividad colaborativa no se puede realizar de forma permanente? ¿Una actividad colaborativa no puede tener por vocación, siguiendo la definición ofrecida, una duración reiterada en el tiempo?], *en la que se trata de evitar la infrautilización de determinados bienes, ofertando por ejemplo las plazas vacías al realizar un trayecto en coche o poniendo una habitación a disposición de la comunidad en aquellos días en los que el inquilino no la ocupe efectivamente* [Siguiendo con la lógica argumentativa, entonces, ¿un alquiler ocasional (el de una habitación los días en los que el inquilino no la ocupe efectivamente, como se ha expuesto), oneroso por definición, puede ser considerado economía colaborativa? En caso afirmativo, si aceptásemos la tesis de que es economía colaborativa el alquiler de una habitación a cambio de un precio, de forma ocasional, entonces, ¿no sería inútil el criterio del ánimo de lucro para delimitar qué es la economía colaborativa, al ser una parte intrínseca del criterio de habitualidad?]. *En este tipo de situaciones, la regularidad en el servicio resultará apta para confirmar una actividad profesional, en aquellos casos en los que este servicio proporcione un beneficio económico (sería absurdo considerar que una actividad de hospedaje se realiza de modo profesional en aquellos casos en los que esta se lleve a cabo sin ánimo de lucro, como en el caso de couchsurfing, por el simple hecho de que se lleve a cabo de manera regular* [¿Cómo es posible afirmar que la actividad de Couchsurfing puede realizarse de manera regular si, como hemos observado con anterioridad en este argumentario, el mismo autor afirmaba que *la economía colaborativa se concibe como una actividad ocasional?* ¿No adolece de contradicción esta argumentación sobre qué es la economía colaborativa?]>> (p. 31), precisando que <<*resulta necesario en primer lugar que (...) las autoridades ofrezcan criterios para poder determinar cuándo nos encontramos ante una modalidad de consumo colaborativo* [¿Es lo mismo economía colaborativa que consumo colaborativo? ¿Por qué usarlos como sinónimos cuando la economía y el consumo son dos nociones perfectamente diferenciadas?] *puro o propio y cuándo, a pesar de concurrir elementos de colaboración o participación, existe un ánimo de lucro u orientación profesional*>> (p. 52), y que <<*desde un punto de vista estricto únicamente es economía colaborativa aquella que se desarrolla entre pares o particulares* [Por lo tanto, en puridad, ¿es economía colaborativa la actividad económica que llevan a cabo, ocasionalmente, los particulares a través de Airbnb? En caso afirmativo, ¿es Airbnb, entonces, una plataforma que, dependiendo del criterio de habitualidad, forma parte del concepto de **economía colaborativa**? Entonces, ¿debe entenderse que la economía colaborativa se confronta a todo lo que sea profesional? En caso afirmativo, ¿por qué calificarla como *colaborativa*? ¿En qué se fundamenta el uso de ese calificativo?]>> (p. 95), ya que, para él, en los parámetros colaborativos <<*no [se] desarrolla una actividad profesional encubierta* [Es decir, ¿La economía colaborativa se compone de todas aquellas actividades que no se realizan por profesionales?]>> (p. 96).

⁵¹ JARNE MUÑOZ (2019, p. 29).

realizadas por no profesionales⁵². De este modo, en la hipótesis de que aceptásemos que el criterio de habitualidad es un requisito más para delimitar el ámbito de lo que es la economía colaborativa, en ese caso, entonces, pensamos que dejaría de tener validez o sentido considerar el ánimo de lucro como otro elemento delimitador de la economía colaborativa, ya que quedaría anulado por el primero. En efecto, si el estatus de profesional de quien desarrolla una actividad económica delimita lo que es economía colaborativa⁵³, y este estatus de profesional viene establecido en función de la habitualidad (junto al desempeño de la actividad en nombre propio y la capacidad legal), la consecuencia es que para determinar qué es economía colaborativa bastaría con el uso del criterio de habitualidad, ya que, como parte de su propia esencia, comporta la existencia del ánimo de lucro. A mayor abundamiento, creemos que esta postura, además, deja algunos interrogantes sin respuesta⁵⁴.

Por estos motivos, nos mostramos contrarios a la corriente minoritaria que acabamos de analizar, caracterizada por considerar que el criterio de habitualidad es un elemento que delimita el ámbito de aplicación de la economía colaborativa. Desde nuestro punto de vista, creemos que el único elemento que caracteriza qué es y qué no es la economía colaborativa es la intencionalidad de las partes de celebrar un intercambio económico, es decir, que la finalidad (o el ánimo) de los sujetos que llevan a cabo una determinada relación sea la obtención de un determinado beneficio valorable económicamente (o lucro).

2.1.4. ENTONCES ... ¿QUÉ ENTEDEMOS POR ECONOMÍA COLABORATIVA?

Según lo expuesto anteriormente, la economía colaborativa en su sentido literal, es aquella que no admite ningún tipo de intercambio económico (o de

⁵² Esta interpretación se extrae, entre otros, de lo escrito por JARNE MUÑOZ (2019, p. 95), <<desde un punto de vista estricto únicamente es economía colaborativa aquella que se desarrolla entre pares o particulares>>, puesto que, para él, en los parámetros colaborativos <<no [se] desarrolla una actividad profesional encubierta>> (p. 96).

⁵³ Como así se pronuncia MIRANDA SERRANO, L. M^a. (2018). “La economía colaborativa desde la competencia desleal”, en *Cuadernos de Derecho para ingenieros. Economía colaborativa*. Escudero Gallego, R. y Martínez Garrido, S. (dirs.), ed. Wolters Kluwer, pp. 117, cuando indica que, entre otros, <<son modelos de negocio de economía colaborativa en sentido estricto o puro (...) las operaciones (...) celebradas entre particulares y con la finalidad última de compartir gastos, esto es, sin que ninguno de los que en ellas interviene actúe empresarial o profesionalmente (operaciones C2C). Un claro ejemplo de estos modelos en el ámbito del transporte terrestre de personas sería la plataforma Blablacar>>.

⁵⁴ Entre otros, siguiendo esta concepción de economía colaborativa, confrontada a lo profesional, es decir, compuesta por las actividades económicas protagonizadas por particulares, entonces, creemos conveniente plantear los siguientes interrogantes: ¿Qué novedad aporta esta economía colaborativa respecto a la tradicional? ¿Por qué llamarla *economía colaborativa* si, en teoría, ha existido siempre? Si no se ha destacado el uso de plataformas digitales como un elemento para identificar qué es y qué no es la economía colaborativa (solo se menciona el ánimo de lucro y la habitualidad), entonces, ¿Cómo se justificaría que, como añade JARNE MUÑOZ (2019, p. 61), <<el **surgimiento del movimiento colaborativo** (...) no puede explicarse sin tener presente la influencia que el desarrollo de las nuevas tecnologías ha desplegado en la configuración de este nuevo modelo de consumo>>?

ánimo de lucro), es el ámbito de la economía que se opone al mercado (2.1.4.1). Por ello, consideramos que el uso del término colaborativa no es el adecuado para conceptualizar una realidad socioeconómica compleja que sobrepasa la colaboración, pues genera más incertidumbres que certezas en un eventual análisis jurídico del mismo con pretensiones regulatorias. En este sentido, propondremos el un término sustitutivo: economía circular 2.0 (2.1.4.2).

2.1.4.1. La economía verdadera y necesariamente colaborativa. Un ámbito de la Economía que excluye el ánimo de lucro y se concibe en contraposición al mercado

La economía verdaderamente colaborativa se compone de las actividades económicas en las que las partes que intervienen buscan satisfacer una única y determinada necesidad económica, unas actividades económicas motivadas por la solidaridad, el altruismo, o simplemente por la necesidad de reducir los costes de una determinada necesidad económica, si por ello obtener nada a cambio valorable económicamente. La economía colaborativa representa la forma más primitiva de relacionarnos los seres humanos en nuestros entornos de confianza más próximos, sin otro interés que el de colaborar los unos a los otros, usando los recursos económicos de los que disponemos para alcanzar una misma finalidad, o, lo que es lo mismo, satisfacer una necesidad económica común: la supervivencia del grupo⁵⁵. Es el modo más eficiente de emplear los recursos económicos de los que disponemos, satisfaciendo con ellos las distintas necesidades humanas sin acudir a los mercados, en total armonía con la definición que la RAE ofrece, precisamente, de economía: <<administración eficaz y razonable de los bienes>>⁵⁶.

Entendemos que, contrariamente a la opinión de algún autor⁵⁷, la economía colaborativa se compone de todas aquellas actividades económicas que, desde siempre, se han desarrollado con normalidad en los núcleos

⁵⁵ En este sentido, ESCARTIN GONZALEZ (2003, p. 67 y 68), indica que <<Cazadores y recolectores almacenaban ciertos productos de consumo básico, lo que les permitía garantizar su subsistencia en periodos difíciles, y desarrollaron, en estructuras sociales igualitarias, formas de cooperación y reciprocidad que les permitían afrontar periodos malos. (...) El hecho de que en esta época de la humanidad conociéramos actividades económicas en la vida de los grupos humanos no implica, en absoluto, que pueda hablarse de economía de mercado (...)>>.

⁵⁶ Recuperado de: <http://dle.rae.es/?id=ELVW605>

⁵⁷ Entre otros, JARNE MUÑOZ (2019, p. 97 y 98), quien dispone que <<considero rechazable, por simplista, el argumento de aquellos que defienden que el consumo colaborativo ha existido siempre, poniendo ejemplos tales como la compartición de coche con familiares o con compañeros de trabajo en los trayectos de común interés. Esta posición no solo supone desconocer la importancia que la esfera cuantitativa despliega en este ámbito, no pudiendo comparar actividades con un impacto marginal con actividades que ponen en riesgo sectores estratégicos de nuestra economía>>. No compartimos la visión de esta interpretación porque, desde nuestro punto de vista, el autor parte de la base de que la economía colaborativa la conforma el conjunto de relaciones jurídicas realizadas exclusivamente entre particulares, delimitándola en oposición a toda actividad realizada por profesionales. En este sentido, contrariamente a nuestro parecer, considera que el criterio de habitualidad, junto al ánimo de lucro concebido como una obligación exclusivamente pecuniaria, elaborada, precisamente, desde una perspectiva cuantitativa, son los elementos que identifican el ámbito de aplicación de la economía colaborativa. Esta visión la rebatimos con mayor profundidad en las notas 35, 51 y 55.

familiares y de amigos y conocidos⁵⁸, ámbitos de aplicación cuya extensión estaba limitada por la natural barrera de la confianza, motivo por el cual no han suscitado mayor interés para legisladores y economistas⁵⁹. No obstante, con el paso del tiempo, hemos logrado crear, gracias a diversos factores (auge de las plataformas digitales y el desarrollo de la tecnología y de otros factores clave⁶⁰ - sistemas de reputación y valoración de usuarios y la reducción de la asimetría de la información⁶¹-), nuevos núcleos y círculos de confianza que sobrepasan esa limitada y estrecha barrera física impuesta por la confianza, dando lugar a la creación de nuevos grupos y comunidades de confianza digitales que favorecen el aumento exponencial de este tipo de relaciones jurídico-privadas⁶² sin ánimo de lucro, que, y he aquí el origen de, bajo nuestro punto de vista, la confusión sobre el concepto economía colaborativa, al darse paralelamente junto a las actividades con ánimo de lucro, se perciben, paradójicamente, como una amenaza para el mercado.

De esta forma, de los círculos analógicos de confianza se ha evolucionado a los nuevos círculos digitales. Las actividades colaborativas que tradicionalmente tenían lugar entre familiares y conocidos, actualmente se extienden a personas que, aunque analógicamente se encuentran a kilómetros

⁵⁸ A título de ejemplo, podemos citar los trabajos domésticos realizados gratuitamente en los núcleos familiares por un miembro de la familia (hacer la comida, limpiar la casa, llevar a los niños al colegio, entre muchas otras), el traspaso de ropa entre los miembros de la familia, la ayuda que familiares y amigos se ofrecen para realizar tareas de muy distinta índole (desde ayudar con las clases de inglés, a hacer una mudanza o arreglar un coche, o ayudar a un vecino a sacar la basura), la acogida que ofrecemos a amigos y familiares en nuestras viviendas para pasar períodos vacacionales, los préstamos económicos (sin intereses, obviamente) entre familiares y amigos, los viajes a gastos compartidos que se realizan entre familiares y amigos, así como también las diferentes acciones o actividades de voluntariado, entre muchos otros. En este mismo sentido, entre otros, GALLEGO DOMÍNGUEZ, I. (2019). “El consumo colaborativo: introducción, concepto y clases”, en *Régimen jurídico del Consumo Colaborativo*. Gonsálbez Pequeño, H. (dir.), ed. Aranzadi, pp. 66, apunta que <<realmente las manifestaciones del “consumo colaborativo”, entendido como prestación de bienes o servicios entre pares, son muy antiguas. Siempre ha existido un consumo colaborativo en el seno de las familias, los amigos, las pequeñas comunidades - parroquias, gremios...-.>>.

⁵⁹ En esta línea, TOFFLER (1980, p. 343), hizo referencia también a esta dimensión de la economía, calificándola como *economía invisible*, indicando que << (...) comprende todo el trabajo no pagado que realizan directamente por sí mismas las personas, sus familiares o sus comunidades (...) basado en la producción para el uso>>.

⁶⁰ Los factores que han potenciado el fenómeno socioeconómico son el avance tecnológico y la crisis económica, además de dos derivados de los primeros, como son el deterioro del medio ambiente y un cambio sociocultural. En los mismos términos DOMENECH PASCUAL (2015, p. 66-67); CAVAS MARTÍNEZ (2017, p. 414).

⁶¹ CNMC (Marzo de 2016) Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa antes de su aprobación por el Consejo. p. 6. Recuperado de:

http://www.bez.es/images/carpeta_gestor/archivos/RESULTADOS_PRELIMINARES.pdf

⁶² Gracias a los sistemas de reputación y valoración online, integrados por lo general en la propia plataforma, que facilita el acceso a información actualizada y, en principio, creíble por parte de los usuarios. Esta disponibilidad informativa reduce o, incluso, elimina los problemas de información asimétrica existentes entre las partes en muchas transacciones similares que tradicionalmente se daban en el mundo analógico. CNMC (marzo de 2016) Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa antes de su aprobación por el Consejo, p. 6. http://www.bez.es/images/carpeta_gestor/archivos/RESULTADOS_PRELIMINARES.pdf

de distancia y son completos desconocidos, pertenecen a una nueva comunidad 2.0 en la que la confianza tradicional queda sustituida por la reputación digital. Esto es lo que sucede con la webs 2.0 de Couchsurfing (como veremos en el ámbito del alojamiento del apartado III), y con la de Blablacar en el ámbito del transporte por carretera⁶³ que promueve los viajes privados entre particulares que desean desplazarse hacia un mismo lugar, posibilitándoles compartir los costes del transporte⁶⁴. Con ella se pone en contacto a dos o mas personas para

⁶³ A título de ejemplo, en el caso de que A y B compartiesen los costes económicos que supone la satisfacción de una misma necesidad humana, por ejemplo, desplazarse desde Sevilla a Madrid por carretera, al colaborar ambos sujetos (ya sea ofreciendo el vehículo, conduciendo, pagando los peajes, parte de la gasolina, o cualquier otra aportación valorable económicamente para satisfacer esa necesidad), entendemos que no se estaría produciendo ningún tipo de intercambio económico entre estos sujetos, ya que la finalidad última que espera conseguir cada sujeto con la realización de esa actividad económica (el desplazamiento desde Sevilla hasta Madrid), y no la contraprestación económica de la otra parte (una determinada suma de dinero a cambio de un servicio de transporte), sino que la finalidad última que motiva a las dos partes a llevar a cabo esta actividad económica, tanto la del conductor como la del pasajero, es la de desplazarse desde Sevilla a Madrid, de modo que colaboran con la finalidad de satisfacer la misma necesidad humana, que es común a ambas partes. En este sentido, en ningún caso puede entenderse que, en una relación propia del ámbito de la economía colaborativa, la finalidad de cada parte sea la obtención de una determinada prestación a cambio de otra, ya que, en el ejemplo que estamos tratando, el conductor del vehículo no realiza el desplazamiento de Sevilla hasta Madrid con la finalidad de obtener una determinada cantidad de dinero (que, además, está limitada a cubrir simplemente los costes del trayecto), pues, en ese caso, sí que estaríamos ante un verdadero intercambio económico y, por lo tanto, ante una relación jurídico-privada propia de los mercados, al tratarse, entonces, de un servicio de transporte por carretera a cambio de un precio, en este caso, tanto el pasajero como el conductor tratan de satisfacer, con ese trayecto, la misma necesidad económica mediante esa actividad económica, de modo que este tipo de actividades no producen ningún tipo de enriquecimiento para los particulares que las protagonizan. No obstante, en el supuesto de que algún usuario se lucrara con dichas prácticas, obviamente, en ese concreto, no se estaría respetando la finalidad de la actividad económica y, por ende, no debería ser considerado como colaborativo, sino como una actividad propia del mercado sometida a las normas pertinentes para estos servicios. En este sentido, y este hecho es muy interesante, la comunidad de Madrid ha sancionado a blablacar y a dos de sus usuarios con 4000€ cada uno por ofrecer servicio de transporte profesional sin estar en posesión del permiso correspondiente, y este es el dato fundamental, al considerar la comunidad que se ha sobrepasado la barrera económica (0.19€/km) que la dirección general de transportes utiliza para considerar que la actividad es profesional. REYERO (2016).

⁶⁴ En el mismo sentido que todo lo apuntado, ARMENGOL I GASULL y OLMOS CASTRO (2017, p. 328), señalan que este tipo de actividades se caracterizan por la presencia de los siguientes elementos: <<(i) el oferente y el demandante o demandantes de transporte **son particulares**; (ii) el transporte se realiza en un **vehículo particular**, generalmente propiedad de, o aportado por, el oferente; (iii) el oferente realiza el transporte **sin ánimo de lucro**. La falta de carácter mercantil de la actividad constituye una característica esencial del ride sharing, en el que el oferente (el transportista o conductor) realiza el desplazamiento para satisfacer sus propias necesidades y, por tanto, con independencia de que la capacidad sobrante del vehículo resulte o no ocupada, siendo así que la compensación económica que recibe del demandante o demandantes (los pasajeros transportados) se ajusta a los costes asociados al transporte; (iv) el oferente y el demandante o demandantes de transporte se encuentran y contactan a través de una **plataforma de internet** operada por una empresa ajena a ellos; y (v) la empresa que opera la plataforma de internet recibe **una comisión**, que habitualmente satisface el demandante del transporte o pasajero>>.

compartir los costes económicos de un determinado trayecto - necesidad económica común- que ambas partes comparten y que desean satisfacer: el desplazamiento hacia un mismo destino minimizando los costes de este⁶⁵.

En definitiva, consideramos que la economía colaborativa se compone de aquellas actividades económicas (*Economía*), celebradas principalmente por particulares (en oposición a los profesionales), cuya finalidad es la satisfacción de una única y común necesidad económica, de forma altruista, benévola, o con la simple intención de compartir los costes de esta (*colaborativa*). Es un concepto que rechaza el ánimo de lucro. Las actividades colaborativas se celebran principalmente entre particulares, ya que, al desarrollarse al margen de los mercados, la figura del profesional y de los consumidores y usuarios no tienen cabida como tales. Por ello, a pesar de que el auge de las plataformas digitales haya aumentado exponencialmente el número de estas actividades económicas, entendemos que no tiene ninguna influencia jurídica en la calificación de colaborativa de las mismas, puesto que, precisamente, lo que las califica como colaborativas no es el hecho de que se celebren a través de una plataforma digital o no, ni tampoco que reúnan o no las condiciones propias del requisito de habitualidad (que solo tiene sentido en el ámbito del mercado), sino únicamente que no tengan la finalidad del ánimo de lucro, sea esta pecuniaria o no. Son aquellas actividades económicas que se celebran fuera del ámbito de los mercados.

De igual forma, consideramos que, a nivel jurídico, no tienen ninguna repercusión sobre este tipo de prácticas ni el criterio de habitualidad ni la normativa orientada a regular los intercambios económicos, como por ejemplo sobre competencia desleal, el Derecho de consumo o las barreras de acceso a los mercados, entre otras. Una cuestión muy diferente es, y como así trataremos de esbozar en lo relativo a la economía circular 2.0, la influencia que el auge de las plataformas digitales o webs 2.0 y el resto de factores tienen, en este caso sí, sobre aquellas actividades económicas celebradas, igualmente, entre particulares, pero que, a diferencia de las colaborativas, persiguen realizar un intercambio económico u obtener un lucro, ya que, en este caso, sí que será fundamental el uso de las plataformas digitales o webs 2.0 con respecto a la actividad económica subyacente y, esencialmente, el criterio de habitualidad.

2.1.4.2. La mal llamada economía colaborativa y la necesidad de un término sustitutivo

Sobre la mal llamada economía colaborativa, nos resulta significativo que se afirme que uno de los mayores problemas que presenta este fenómeno es <<la ausencia de normativa propia aplicable a este movimiento>>⁶⁶, y, paralelamente, se alegue que *no se le pueden poner puertas al campo*⁶⁷ por ser

⁶⁵ Sobre este asunto, el Juzgado Mercantil nº 2 de Madrid, en la Sentencia del caso BLABLACAR 30/2017, ha determinado recientemente que, efectivamente, la actividad que desarrolla esta plataforma está protagonizada por << (...) particulares que a su cuenta y riesgo se ofrecen a la plataforma buscando a personas que tengan interés en realizar ese mismo viaje y pagar, no en el sentido de pagar un canon o un servicio, sino de pagar, -en el fondo es el concepto del pago el que define la cuestión-, el coste de un viaje>>.

⁶⁶ JARNE MUÑOZ (2019, p. 48 y 49).

⁶⁷ Entre otros: ADICAE (2014). "Realidad y posibilidades del consumo colaborativo". *Informe sobre la realidad y perspectivas en Andalucía*, p. 63.

<<*materialmente imposible conseguir una [la] regulación única*>>⁶⁸ de un fenómeno tan amplio al que <<*las estructuras institucionales y legislativas actuales no pueden dar una respuesta completa*>>⁶⁹. Nos parece interesante lo anterior porque es sintomático de lo que sucede actualmente con la mal llamada economía colaborativa.

En efecto, se está tratando de analizar jurídicamente un fenómeno sobre el que no se han identificado los elementos que la caracterizan ni los límites con respecto a instituciones (económicas o jurídicas) similares, tratándose simplemente de regular jurídicamente un fenómeno socioeconómico configurado bajo un término paraguas, que, para mayor dificultad, en teoría, debiera limitarse a la mera acción de colaborar. En este sentido, parece que no se han valorado, con carácter previo a una eventual regulación, las siguientes cuestiones elementales: ¿Qué compone *este movimiento*, que, además de presentar una eventual falta de regulación, justificaría el uso del calificativo “colaborativa” de las actividades económicas que en ella se desarrollan? ¿Cuáles son las características principales que diferencian *este movimiento* de la economía tradicional y que carecen de una normativa propia aplicable? ¿Es necesario realmente regular *este movimiento*? ¿Cómo se puede regular, entonces, *este movimiento* que parece inabarcable? Una respuesta coherente y argumentada a estos interrogantes no es posible desde la perspectiva actual de la economía colaborativa, y esto por el simple hecho de utilizar el término economía colaborativa para referirse a un fenómeno que, principalmente, se basa en el ánimo de lucro de quienes la llevan a cabo. En efecto, el avance tecnológico y el uso exponencial de las plataformas digitales que estamos experimentando en este tiempo no justifican, desde un punto de vista jurídico, el empleo del concepto economía colaborativa, ni mucho menos que se califiquen a estas como plataformas colaborativas. Tampoco lo hace el aumento de la participación en el mercado como oferentes de bienes y servicios de los particulares no profesionales (sorprendentemente llamados *prosumidores*⁷⁰). Otra cuestión muy distinta a lo anterior es la necesidad de adaptar y mejorar ciertos aspectos normativos, especialmente en temas de seguridad, responsabilidad, fiscalidad, entre otros, que sí que precisan de una adaptación,

⁶⁸ PACHECO JIMENEZ (2016). “La web 2.0 como instrumento esencial en la economía colaborativa”. Cit. Pág. 84.

⁶⁹ EL COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS DE TELECOMUNICACIÓN (2016). *Informe sobre economía colaborativa*. Pág. 16, en su informe expone que << (...) Parece evidente que las estructuras institucionales y legislativas actuales no pueden dar una respuesta completa a este fenómeno, sino que requieren de adaptaciones que habiliten mecanismos para sacar de la zona gris, casi negra, muchas de estas relaciones de intercambio>>.

⁷⁰ En EL AUTOR (2019a), nos posicionamos totalmente en contra de la configuración jurídica de esta figura, cuyo origen es la ciencia económica. Se trata de un término que aúna los conceptos de **productor** y de **consumidor**, dando como resultado el prosumidor. Entre otros argumentos, destacamos los siguientes: <<en primer lugar, porque el concepto de particular es el idóneo para representar esa supuesta situación “especial” que se vive en la era circular 2.0, concretizada en el concepto jurídico indeterminado de la habitualidad. Y en segundo lugar, porque el hecho de aunar bajo un mismo concepto dos figuras antagónicas y necesariamente complementarias, proveedor y consumidor, rompe con el principio básico del mercado, el intercambio económico, y con el ordenamiento que lo regula, es decir, la especial protección de la parte débil, del consumidor, frente a la parte poderosa fuerte, el proveedor o empresario>>.

pero no evocar una supuesta falta de regulación de un nuevo fenómeno económico llamado economía colaborativa cuyos límites ni establecen⁷¹.

Así las cosas, creemos que la verdadera dificultad que presenta este fenómeno socioeconómico mal llamado economía colaborativa, y que no ha sido tenida suficientemente en cuenta por la doctrina, es, en efecto, su correcta delimitación conceptual desde dos perspectivas interrelacionadas: primero, en referencia a la definición literal del término economía colaborativa (que hemos tratado en este apartado); y, posteriormente, en la necesidad de sustituir el anterior término por uno nuevo que englobe la realidad que se trata de reflejar, así como los retos jurídicos que este plantea⁷².

En definitiva, es fundamental que toda actividad económica de “apellido” *colaborativa* tenga como finalidad la acción de colaborar en su sentido literal, pues, si no, ¿por qué llamarla economía colaborativa? ¿Qué fundamento jurídico lo justifica? ¿Habría que continuar usando erróneamente el concepto porque así se viene haciendo por parte de la doctrina mayoritaria? Nosotros creemos que no, y por ello proponemos el uso sustitutivo del término economía circular 2.0.

2.2. UN NUEVO TÉRMINO PARA CONCEPTUALIZAR EL FENÓMENO SOCIECONÓMICO MAL LLAMADO ECONOMÍA COLABORATIVA: LA ECONOMÍA CIRCULAR 2.0.

Con el término economía circular 2.0⁷³ hacemos referencia al fenómeno socioeconómico que actualmente se conceptualiza -erróneamente⁷⁴ - como

⁷¹ En este sentido, es pertinente traer a colación el comentario de GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, M^a. B. (2018). “Alojamiento y Viviendas de uso turístico”, en *Cuadernos de Derecho para ingenieros. Economía colaborativa*. Escudero Gallego, R. y Martínez Garrido, S. (dirs.), ed. Wolters Kluwer, pp. 163, en el que señala que <<cuando los cambios son resultado de los avances tecnológicos, entendemos que la intervención del legislador en principio debe ser mínima, (...) por el hecho de que, previamente a regular, deberá realizar una delicada operación de deslinde entre lo que es el producto novedoso en sí (al que quizás no se adapte la hiperregulación de un producto distinto o necesite de una regulación diferenciada) y lo que representa, simplemente, un cambio en la forma de una realidad ya existente>>.

⁷² En este sentido, coincidimos con RODRÍGUEZ FONT (2018, p. 315 y 316) en el hecho de que <<es muy dudoso alcanzar el objetivo de conformar una buena y eficaz regulación normativa si no se identifica y acota el fenómeno sobre el que se plantea, y esto es, en realidad, lo que creo que sucede, no ya en Cataluña, sino también en el resto del estado (...) El problema radica en un insuficiente estudio de los contornos, las implicaciones, los nuevos conceptos y categorías que emergen del fenómeno colaborativo y que constituyen, en definitiva, sus elementos diferenciales. Y en la base de sus singularidades está el elemento subjetivo del nuevo modelo de mercado>>.

⁷³ Economía circular 2.0 es un concepto propio y original que propusimos por primera vez en la «*Jornada internacional del consumo colaborativo: el nuevo desafío del mercado de la economía digital*», en la Universidad de Barcelona el 20 de octubre de 2017, con la comunicación «¿Consumo colaborativo, economía colaborativa, o economía circular 2.0?», recogida en la Crónica sobre la jornada internacional publicada en la *Revista Catalana de Dret Privat* [Societat Catalana d'Estudis Jurídics], vol. 18 (2018), p. 214, una propuesta que ampliamos posteriormente en EL AUTOR (2018b).

⁷⁴ Sobre el cambio de nomenclatura, comenta SLEE (2016, p.16), advierte que <<seguimos necesitando un nombre cuando hablamos de este fenómeno. Aunque quizá no dure más de otro año o así, “economía colaborativa” es el término usado ahora mismo, en 2015>>. Por

economía colaborativa. Mediante una aproximación al origen del concepto (2.2.1), trataremos de exponer por qué creemos adecuado su uso (en lugar de economía colaborativa) para hacer referencia a un nuevo paradigma económico que nada tiene que ver con la colaboración (2.2.2). De esta forma, podremos identificar los principales desafíos jurídicos a afrontar (2.2.3), y podremos ofrecer una clasificación de las webs 2.0 en base al intercambio económico o no que realizan los sujetos que en ellas intervienen (2.2.4).

2.2.1. Un término original. Antecedentes

Debido a los factores expuestos anteriormente, como la crisis de 2008 y el deterioro medioambiental del planeta, así como un cambio sociocultural y el desarrollo de la tecnología (auge de las plataformas digitales o webs 2.0), la Unión Europea y sus Estados miembros pusieron en marcha en 2010 una estrategia de crecimiento sostenible para toda la década: la Estrategia Europa 2020⁷⁵ (en adelante EUROPA 2020).

Para lograr sus objetivos, se propuso la consecución de tres prioridades interconectadas: un crecimiento inteligente, integrador y sostenible, en base a las cuales se establecieron una serie de *medidas emblemáticas*, tales como “una Europa que utilice eficazmente los recursos”, origen de la concepción *circular* de la economía⁷⁶ (2.2.1.1); y b) “una agenda digital para Europa”, relacionada con el Mercado Único Digital⁷⁷, impulsora del desarrollo digital y, por tanto, del desarrollo de las Webs 2.0 (2.2.1.2).

2.2.1.1. ¿Por qué circular?

Estamos experimentando una evolución del paradigma económico de la economía tradicional -del mercado-, basado en la hipótesis de la abundancia, disponibilidad, facilidad de obtención y eliminación barata de los recursos, con un patrón de crecimiento lineal, cuya secuencia es *tomar-fabricar-consumir y eliminar* y donde la finalidad de los productos es su eliminación para poder volver a consumir otro nuevo, en el que se favorece una sociedad del hiperconsumo y con ello la obsolescencia programada⁷⁸, caracterizado por limitar la vida útil de los productos con la finalidad de estimular el consumo y la producción⁷⁹, hacia una

otro lado, ARMENGOL I GASULL y OLMOS CASTRO (2017, p. 327), apuntan que << (...) frente a tantas empresas y modelos de negocio que se presentan en el mercado, a nuestro juicio de manera impropia, con la etiqueta de economía colaborativa (...)>>. En la misma línea, la CEHAT. “Nivelando las reglas de juego. Documento sobre la denominada “Economía colaborativa o compartida”. (<http://www.cehat.com/frontend/cehat/Nivelando-Las-Reglas-De-Juego-vn7120-vst585>), se refiere a este fenómeno como “la mal llamada economía colaborativa”.

⁷⁵ COMISIÓN EUROPEA (2010f).

⁷⁶ COMISIÓN EUROPEA (2014e).

⁷⁷ COMISIÓN EUROPEA (2015b); COMISIÓN EUROPEA (2015c); PARLAMENTO EUROPEO “El Mercado Único Digital Omnipresente”, en *Fichas Técnicas sobre la Unión Europea*. (http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuid=FTU_2.1.7.html). ORTIZ VIDAL (2017, p. 82) << (...) El mercado único digital se inspira en el tradicional concepto de mercado común, con la particularidad de que las transacciones comerciales se llevan a cabo a través de internet, por medio de una plataforma colaborativa>>.

⁷⁸ SOTO PINEDA, J. A. (2015). “Reflexiones acerca de las posibles incompatibilidades de la obsolescencia programada con el sistema de defensa de los consumidores”. *Actualidad Civil*, Nº 6.

⁷⁹ Sobre este asunto, exponen RUIZ MALBAREZ y ROMERO GONZÁLEZ (2011, p. 127-138) que <<La primera vez que se aplicó el precepto de obsolescencia programada fue con

nueva forma de entender el crecimiento económico, una filosofía en la que se transforma la última etapa del patrón de crecimiento tradicional, la de **eliminar**, por la de **reutilizar o reciclar**, con la finalidad de que el patrón *tomar-fabricar-consumir y tirar* evolucione hacia el de *tomar-fabricar-consumir y reutilizar o reciclar*; tratando de invertir los efectos negativos ocasionados por el primero, aumentando la vida útil de los bienes. Así, con la economía circular, entre otras medidas, se lucha contra la obsolescencia programada con la producción de bienes más ecológicos y duraderos, se fomenta el reciclaje y se potencia el uso eficiente y eficaz de los bienes o servicios que se consumen favoreciendo su reutilización.

En definitiva, la *economía circular* refleja la filosofía, mentalidad, el paradigma económico hacia el que evoluciona nuestra sociedad en aras de lograr un crecimiento inteligente, sostenible e integrador evocado en EUROPA 2020⁸⁰, protagonizado por el aumento exponencial de las actividades económicas protagonizadas por los particulares gracias al auge de las webs 2.0.

2.2.1.2. ¿Por qué 2.0?

El calificativo 2.0 es una referencia evidente a la relevancia del uso de las plataformas digitales o Webs 2.0⁸¹ -términos usados como sinónimos⁸²- en el cambio de paradigma socioeconómico circular -especialmente en el apartado del ámbito del mercado-, donde los particulares tienen la ocasión de generar nuevos modelos de negocio⁸³ basados en el uso de bienes económicos infrautilizados, que, mediante las plataformas digitales o Webs 2.0, hacen posible su circulación.

No obstante, además de la importancia del uso de las plataformas digitales, con el apelativo 2.0 queremos ir más allá del simple tratamiento de los residuos y del mero reciclaje, idea con la que se asocia automáticamente el

las bombillas, en 1881. Edison la puso a la venta con una vida útil muy larga. Cuarenta años más tarde se creó el “Comité de 1.500 horas”, con el objetivo de aprobar que ninguna bombilla superara las mil horas. Fue precisamente en los propios años veinte del siglo pasado cuando los fabricantes deciden agruparse para acortar la vida útil de los productos y aumentar las ventas. Así, hubo productos que desaparecieron del mercado porque su calidad era óptima y no se rompían, por lo tanto desestimulaban el consumo. A partir de ese momento las técnicas de obsolescencia programada fueron y son más sofisticadas e influyen en la mente del consumidor para que cambie constantemente un determinado objeto. Si los productos no se fabrican deliberadamente para durar, la calidad no importa. Es inevitable la utilización de materiales de inferior calidad, reducciones en el tiempo necesario para desarrollar el producto y minoración de los esfuerzos para inspeccionar tanto el producto como su proceso productivo>>.

⁸⁰ COMISIÓN EUROPEA (2 de diciembre de 2015, p. 8): <<En una economía circular, el valor de los productos y materiales se mantiene durante el mayor tiempo posible; los residuos y el uso de recursos se reducen al mínimo, y los recursos se conservan dentro de la economía cuando un producto ha llegado al final de su vida útil, con el fin de volverlos a utilizar repetidamente y seguir creando valor. Este modelo puede crear empleo seguro en Europa, promover innovaciones que proporcionen una ventaja competitiva y aportar un nivel de protección de las personas y el medio ambiente del que Europa esté orgullosa. También puede ofrecer a los consumidores productos más duraderos e innovadores que aporten ahorros económicos y una mayor calidad de vida>>.

⁸¹ Nombre adoptado por DALE DOUGHERTY, siendo desarrollado posteriormente por TIM O'REALLY. Información recuperada de GALLEGO PEREIRA *et al.* (2014, p. 40 y 41).

⁸² GALLEGO PEREIRA *et al.* (2014, p. 39 y 162).

⁸³ Como indica PORRAS SANCHEZ (2010, p. 215): <<Aparecen nuevas oportunidades y modelos de negocio con la 2.0. Esto tiene beneficios y ventajas>>

concepto de economía circular⁸⁴, haciendo referencia a los nuevos hábitos de consumo y de producción de los actores económicos más conscientes con la sociedad y el medio ambiente⁸⁵, en el mismo sentido que GUEVARA PLAZA (2008, p. 39), quien comenta que <<podemos definir que la Web 2.0 más que un cambio tecnológico es una nueva actitud de los usuarios ante la red, una nueva filosofía de hacer las cosas. Su evolución en los últimos años ha sido posible gracias al avance y la reducción de coste de las tecnologías, lo que ha facilitado el acceso de los usuarios a los diferentes servicios que fomentan la colaboración>>.

2.2.2. El nuevo paradigma socioeconómico

El fenómeno socioeconómico que representa la economía circular 2.0 -la mal llamada economía colaborativa-, influye en los dos ámbitos del modelo económico que hemos presentado, tanto en la dimensión colaborativa (2.2.2.1) como, especialmente, en el ámbito del mercado (2.2.2.2).

2.2.2.1. Economía circular 2.0 y economía colaborativa

Como vimos anteriormente, la economía colaborativa (según la definición que hemos propuesto) se compone de las actividades económicas en las que no hay ánimo de lucro -pecuniario o no-, aquellas donde las partes que las desarrollan tratan de satisfacer una única necesidad humana, ya sea con una finalidad altruista, benévola, voluntariosa, o, simplemente, para compartir los costes económicos.

Así, al no ser un requisito *sine qua non* el uso de las webs 2.0 para hablar de economía colaborativa, y esta caracterizarse, además, por seguir una filosofía circular en la gestión de los bienes económicos (maximización de la eficiencia de los bienes económicos de los que se dispone), la influencia de la economía circular 2.0 sobre este ámbito de la economía (colaborativa) se refleja en el aumento exponencial del número de actividades producido al auge de las webs 2.0, de forma que, desde una perspectiva jurídica, el aspecto a tener en cuenta será el cumplimiento por parte de las plataformas digitales de la vigilancia, control y garantía del cumplimiento de los particulares de los requisitos expuestos anteriormente, es decir, de controlar que las actividades económicas colaborativas, efectivamente, no tengan como finalidad la obtención de ánimo de lucro.

Por ello, el aumento exponencial de este tipo de actividades económicas, al desarrollarse fuera del mercado, entendemos que no tiene ninguna repercusión jurídica. De este modo, consideramos que los efectos jurídicos de la economía circular 2.0, especialmente el auge de las plataformas digitales, se circunscriben al ámbito del mercado, a las actividades económicas entre particulares con ánimo de lucro (especialmente en el sector del alojamiento).

2.2.2.2. Economía circular 2.0 y economía tradicional (del mercado)

La principal consecuencia de la economía circular 2.0 en el ámbito del mercado es, a parte de la adaptación de las empresas al mercado digital y a los

⁸⁴ COMISIÓN EUROPEA (2014).

⁸⁵ COMISIÓN EUROPEA (2015, d).

nuevos hábitos de consumo de los consumidores⁸⁶, el aumento exponencial de las actividades económicas protagonizadas por particulares (en principio no profesionales), que, a través del uso de las webs 2.0, buscan crear valor en común mediante el uso de bienes económicos ociosos o infrautilizados.

En este ámbito económico, al contrario de lo que sucede en el colaborativo, el uso de las webs 2.0 sí es un requisito *sine qua non* para que, en efecto, el mercado evolucione hacia la economía circular 2.0, puesto que, hasta el auge de las webs 2.0 y el resto de factores, los intercambios económicos estaban protagonizados en su mayoría por profesionales y consumidores y usuarios, dando lugar a las conocidas relaciones verticales, es decir, los negocios tradicionales, quedando las relaciones celebradas entre particulares (conocidas como horizontales o entre iguales) reducidas a un número casi marginal que pasaban completamente inadvertidas tanto para economistas como para el legislador por la asimetría de la información y las barreras de acceso al mercado.

De este modo, es el aumento exponencial⁸⁷ de las relaciones entre particulares con ánimo de lucro a través de las webs 2.0 lo que plantea los principales retos jurídicos de la era circular 2.0⁸⁸. En este sentido, los particulares llevan a cabo negocios jurídicos a partir de los bienes económicos infrautilizados u ociosos⁸⁹ mediante los cuales ven la posibilidad de crear valor en común a través de su intercambio, una práctica que, tradicionalmente -antes de la economía circular 2.0-, se realizaba de forma ocasional y en los círculos más estrictos de confianza, pero que, y he aquí la esencia del nuevo paradigma económico, con el auge de las webs 2.0 y el desarrollo de la tecnología, logra superar la asimetría de la información y el coste de acceso a los mercados que limitaban dichas acciones entre particulares, y, junto al desarrollo de los sistemas de reputación y de confianza así como la seguridad en los pagos en línea y otros avances, posibilita la creación de nuevas redes de intercambio y

⁸⁶ En el caso de los profesionales, lo que se produce es un reinvento en la forma de realizar interactuar en los mercados, marcado especialmente por la llegada de lo digital. La visión de los profesionales en este nuevo fenómeno socioeconómico viene muy bien recogida en la obra de GANSKY (2010, p. 35 y 67), una de las primeras en tratarlo. En ella se habla desde la perspectiva empresarial, haciendo hincapié en que o las empresas se adaptan o desaparecen, comentando al respecto que ahora <<(…) los consumidores tienen más opciones, más herramientas, más información y más poder para tomar sus decisiones>>. Determina que las empresas deben comenzar a adaptarse a este fenómeno incorporando nuevas estrategias de negocios que, necesariamente, vayan en el mismo sentido que el fenómeno que se está viviendo, es decir, hacia una nueva forma de entender y proceder de las empresas que califica como <<La malla>>, hablando asimismo de <<empresas malla>>.

⁸⁷ COMISIÓN EUROPEA (2016a, p. 3).

⁸⁸ En el caso de los profesionales o empresas, con la economía circular 2.0 lo que se produce es una reinvencción en las estrategias de mercado y las políticas de expansión, mas conscientes con la sociedad y con el medio ambiente, un hecho que, desde la perspectiva jurídica, no suscita mayor interés más allá del desarrollo del comercio electrónico. La visión de los profesionales en este nuevo fenómeno socioeconómico puede observarse en la obra de GANSKY (2010, p. 35 y 67), en el que se refiere al nuevo concepto de empresas (en sintonía con los factores que originan la economía circular 2.0) como *empresas malla*.

⁸⁹ Entre otros, CNMC, Documento 2: Efectos de los nuevos modelos económicos sobre el mercado y la regulación, de la consulta pública sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, p. 2; ALFONSO SÁNCHEZ y BURILLO SANCHEZ (2017, p. 61).

comunidades online⁹⁰, funcionales 24 horas, accesibles desde cualquier lugar del mundo a cualquier interesado en ofrecer o adquirir bienes o servicios, con la consecuencia de que, ahora, en lugar de hacerlo ocasionalmente y en círculos de confianza analógica, el particular puede llevar a cabo una actividad económica de forma habitual -y, por lo tanto, profesional- en los mercados 2.0. Los ejemplos más relevantes de webs 2.0 propias de este ámbito económico, además de las plataformas en las que se intercambian viviendas entre particulares como HomeExchange, son Airbnb, Wallapop, y los Bancos del Tiempo. En el caso de Airbnb, se ofrece alojamiento en viviendas de particulares a cambio de un precio que, normalmente, es inferior a lo que se pagaría en hoteles⁹¹. Este tipo de cesión temporal del uso de la vivienda es la que se articula a través del Arrendamiento vacacional o del Alquiler turístico, dos tipos de cesiones temporales del uso de una vivienda, a cambio de un precio, cuyos ámbitos normativos varían en función del criterio de habitualidad. Por lo que respecta a la plataforma digital WALLAPOP, esta web 2.0 se dedica a la compraventa de bienes de segunda mano en la que se intercambian bienes, normalmente infrautilizados, a cambio de un precio mas atrayente que el que se puede encontrar por el mismo producto nuevo. Y, finalmente, los conocidos como BANCOS DE TIEMPO, en donde <<se intercambian habilidades entre los miembros sin utilizar dinero, únicamente se contabilizan las horas de servicio prestado y recibido>>⁹², también las relaciones que facilitan son actividades económicas propias del ámbito económico del mercado pues, como sus propios impulsores indican, se intercambian habilidades, que, por mucho hincapié que pueda hacerse sobre la ausencia de dinero y sobre el carácter comunitario y social de la misma, se realizan intercambios de bienes o servicios valorables económicamente.

En definitiva, EUROPA 2020 y la consecución de sus tres prioridades son los elementos que inspiran el concepto *economía circular 2.0*, un paradigma socioeconómico que destaca, esencialmente, por el auge de las actividades económicas desarrolladas entre particulares que, en su condición jurídica de particulares, interaccionan con otros particulares a través de las webs 2.0 con la finalidad de celebrar acuerdos, tanto sin ánimo de lucro (economía colaborativa) como, en su gran mayoría, con ánimo de lucro, el tipo de relaciones sobre las que orbitan los principales retos jurídicos: delimitar el requisito de habitualidad y la responsabilidad de las plataformas digitales en las actividades económicas que se llevan a cabo.

2.2.3. Principales retos jurídicos de la economía circular 2.0.

El auge de las webs 2.0 ha posibilitado que los particulares puedan llevar a cabo actividades económicas con una facilidad antaño inimaginable, ya que, lo

⁹⁰ RIBES (2009).

⁹¹ DE LA ENCARNACION VARCÁRCEL (2016, p. 52), en el mismo sentido que nosotros, añade que <<Esta plataforma virtual es un ejemplo de alteración de la esencia de la economía colaborativa al tratarse de un verdadero modelo de negocio, manifestación del capitalismo más puro 115. Por esta razón, queda patente que la actividad que Airbnb desarrolla está completamente alejada de los dictados de la economía colaborativa. Se trata, al fin y al cabo, de un intermediador que opera en la Red y que recibe una contraprestación por sus servicios>>.

⁹² <http://www.bdtonline.org/>

que antes se hacía ocasionalmente, ahora puede realizarse de forma habitual (con las connotaciones jurídicas que esto presenta).

La importancia de las plataformas digitales en el ámbito del mercado es tal que, como hemos observado anteriormente, algunos autores hacen referencia a una economía de plataformas, o incluso hablan directamente de plataformas colaborativas. Sin embargo, entendemos que en todo momento se hace referencia a la economía propia del mercado desarrollada a través de las webs 2.0, unas actividades económicas que, además, están motivada por otra serie de requisitos.

En este sentido, los mercados 2.0 generados por las plataformas digitales favorecen que los particulares puedan llevar a cabo actividades de forma habitual, originándose así el primero (y principal, desde nuestro punto de vista) de los retos jurídicos, la concreción del criterio jurídico de habitualidad - permítasenos insistir que únicamente es eficaz en el ámbito del mercado-, un criterio a partir del cual se determinará, entre otras cuestiones, el sometimiento de estos sujetos particulares a la normativa de consumo y de competencia desleal, así como a las barreras de acceso al mercado y normas tributarias más exigentes, ya que, dándose la nota de la habitualidad (así como la de la capacidad legal y la actuación en nombre propio), se modifica su condición jurídica de particular por la de profesional o empresario y de consumidor y usuario, pero nunca por la del prosumidor, una figura inviable jurídicamente⁹³.

Paralelamente a la determinación del criterio de habitualidad, el análisis de la responsabilidad de las plataformas digitales en estas actividades económicas se presenta indispensable en el ámbito del intercambio, así como su nivel de implicación, debiéndose clarificar cuándo actúa como intermediaria y cuándo como responsable del servicio subyacente. Sin embargo, dicha implicación queda supeditada a la determinación de la naturaleza de las actividades que en ellas se desarrollen⁹⁴, motivo por el cual, a continuación, en la clasificación de las actividades desarrolladas por particulares, nos centraremos exclusivamente en las actividades que se celebran entre particulares, y no así en el análisis de la relación que se crea entre estos y la plataforma digital.

2.2.4. Clasificación de las actividades desarrolladas por particulares

En base a la existencia o no de un intercambio económico, primero, y del criterio de habitualidad, después, propondremos una novedosa y original clasificación de las principales plataformas digitales, contraria a la totalidad de la doctrina⁹⁵, con la que pretendemos ofrecer una respuesta a las principales

⁹³ Para una crítica más detallada sobre este concepto, EL AUTOR (2019a)

⁹⁴ RODRÍGUEZ GONZÁLEZ (2019, p.186).

⁹⁵ La clasificación que proponemos, al igual que el concepto de economía colaborativa, se opone directamente a la clasificación doctrinal mayoritaria basada en una idea de ánimo de lucro confusa e imprecisa. En este sentido, la practica totalidad de la doctrina engloba bajo el concepto de economía colaborativa toda una serie de actividades económicas que no presentan ninguna relación con el adjetivo colaborar o compartir y que, por lo tanto, desde el punto de vista jurídico, son muy diferentes entre ellas. A título de ejemplo, entre otros, DOMENECH PASCUAL (2015, p. 66); ANTON ANTON y BILBAO ESTRADA (2016, p. 13); MONTERO PASCUAL (2017, p. 31); MUÑOZ PÉREZ (2017, P. 195); consideran como

cuestiones que se plantean desde la Unión Europea⁹⁶ acerca de la economía colaborativa; el sometimiento o no de las distintas plataformas digitales y, más concretamente, de las actividades económicas que en ellas se desarrollan a los requisitos de acceso al mercado⁹⁷.

Desde la perspectiva meramente de la relación entre los particulares, con esta clasificación pretendemos ofrecer una explicación que permita llegar a una solución jurídicamente transversal del fenómeno de la economía circular 2.0, en base a, en primer lugar, la existencia o no de ánimo de lucro -pecuniario o no pecuniario-, permitiéndonos identificar si una actividad es de carácter colaborativo, de forma que será inaplicable la normativa del mercado, o es de carácter lucrativo, susceptible de someterse a la normativa especial del mercado, y, posteriormente, centrados en el ámbito del mercado, concretamente las actividades económicas protagonizadas, en principio, por particulares, y en base al criterio de habitualidad, diferenciaremos entre aquellas que se realizan, efectivamente, de particular a particular, a los que no les deberían ser de aplicación las normas especiales del mercado -normativa de Consumo, competencia desleal, tributación especial, entre otras-, y las que se realizan, sin embargo, ya no entre particulares, sino entre un profesional y un consumidor y usuario, sometidas a la normativa especial que regula el mercado.

La trascendencia de esta clasificación presenta, bajo nuestro punto de vista, un doble beneficio jurídico práctico. Así, una clasificación general de las webs 2.0 en base a las actividades económicas que se desarrollan, identificando cuáles no deben, bajo ningún concepto, limitarse ni restringirse por parte del legislador en base a supuestas interferencias en el mercado o a una eventual competencia desleal, como son las actividades colaborativas, y cuáles sí, las actividades de los mercados, aquellas sobre las que orbitan los principales retos jurídicos de la economía circular 2.0 por ser susceptibles de cometer actos de competencia desleal y someterse al ámbito del Derecho del consumo, nos permite identificar que, finalmente, son principalmente las actividades económicas con ánimo de lucro, celebradas entre particulares a través de las plataformas digitales, sobre las que se debe centrar el análisis jurídico de este paradigma económico.

Por estos motivos, las consecuencias jurídicas extensibles a las distintas actividades económicas variarán enormemente en función del ámbito económico al que entendamos que se encuentran sometidas. Únicamente aquellas que se sitúen en la dimensión económica del mercado deben ser, siguiendo nuestro

parte de la economía colaborativa las plataformas digitales Airbnb, Uber, Blablacar, Couchsurfing, Coworking y Crowdfunding.

⁹⁶ En efecto, señala la propia COMISIÓN EUROPEA (2016a, p. 6) que esta decisión <<depende de la naturaleza de sus actividades>>.

⁹⁷ Para la COMISIÓN EUROPEA (2016a, p. 3) <<una cuestión clave tanto para las autoridades como para los operadores del mercado es si, con arreglo a la legislación vigente de la UE, las plataformas colaborativas y los prestadores de servicios pueden estar sujetos a los requisitos de acceso al mercado, y en tal caso, en qué medida. Dichos requisitos pueden incluir las autorizaciones para la actividad empresarial, las obligaciones vinculadas a la concesión de licencias o los requisitos normalizados de calidad mínima (p. ej., el tamaño de las habitaciones o el tipo de vehículos, las obligaciones de seguro o depósito, etc.). Con arreglo a la legislación de la UE, dichos requisitos deben estar justificados y ser proporcionados, teniendo en cuenta las especificidades del modelo empresarial y de los servicios innovadores en cuestión, sin privilegiar un modelo de negocio en detrimento de otro>>.

criterio, susceptibles de cometer actos de competencia desleal, o contrarios a la normativa de Consumo y de las normas laborales, administrativas, o también del Código de comercio, o respetar los criterios de acceso al mercado cuando los haya. Desde la perspectiva opuesta, las actividades que consideremos propias de la economía colaborativa deben quedar exentas de tales exigencias y no pueden limitarse por motivos de competencia o por requisitos de acceso al mercado, sino más bien lo contrario, debieran potenciarse por la cantidad de beneficios de todo tipo que generan -sociales, económicos y medioambientales-. La relevancia práctica de esta clasificación es la de, además de justificar el régimen jurídico aplicable a las distintas actividades que se promueven a través de las plataformas digitales, poder determinar si las distintas relaciones jurídico-privadas que en ellas se desarrollan deben acatar las distintas limitaciones e imposiciones administrativas, como por ejemplo licencias para poder desempeñar determinadas actividades económicas, o las distintas imposiciones administrativas de las Comunidades Autónomas en materia de turismo, como servicios de atención 24h, aires acondicionados, hojas de reclamaciones, entre otras.

CLASIFICACIÓN DE LAS ACTIVIDADES ECONÓMICAS CELEBRADAS ENTRE PARTICULARES EN EL NUEVO PARADIGMA DE LA ECONOMÍA CIRCULAR 2.0				
Ámbito de la economía	COLABORATIVA		LOS MERCADOS	
Finalidad	Colaborar		Onerosa	
¿Ánimo de lucro?	No		Sí	
Tipo de relación	Compartida <i>Reducción de costes</i>	Gratuita <i>Altruista o benévola</i>	Trueque <i>No dinerarias</i>	Pecuniarias <i>Obtención de dinero</i>
Actividad económica	Desplazamientos por carretera	Voluntariados, Alojamiento	Intercambio de cosas, habilidades	Compraventa, Arrendamientos
Ejemplo de Webs 2.0	Blablacar	Couchsurfing ONGs	Intercambiode casa Bancos de tiempo	Airbnb, Wallapop

Clasificación elaborada por el Autor del artículo

Como puede observarse, en base a la existencia o no de ánimo de lucro (intercambio económico), proponemos la división de las actividades económicas en dos bloques: las colaborativas y las propias del mercado. Una vez aclarado qué se entiende por economía colaborativa, entonces, centrándonos en el análisis de las actividades económicas que se desarrollan en el mercado, creemos que debe protegerse, e incluso potenciarse, las actividades económicas

(de intercambio) que desarrollan los particulares con otros particulares a través de un criterio de habitualidad amplio y homogéneo en todas las Comunidades Autónomas. De esta forma, a partir de esta primera clasificación, basada en el criterio de la existencia de un determinado intercambio económico o la existencia del ánimo de lucro, en la que se diferencia entre Couchsurfing y Airbnb, Blablacar y Uber, o Nolotiro y Wallapop, se fija la base sobre la que se asentará la segunda fase del análisis de este fenómeno socioeconómico - economía circular 2.0-, en donde nuestro legislador debe afrontar y resolver dos cuestiones jurídicas trascendentales que, permítasenos recordar, nada tienen que ver con la economía colaborativa.

III. UNA NUEVA CONCEPCIÓN DEL ALOJAMIENTO COLABORATIVO EN BASE A LA ECONOMÍA VERDADERAMENTE COLABORATIVA

Partiendo de la noción anterior de economía colaborativa, consideramos que el concepto de alojamiento colaborativo, concebido como una actividad económica propia de aquella⁹⁸, solo puede representar la cesión temporal del uso de una vivienda a título gratuito⁹⁹ (3.1). En este sentido, es importante marcar los límites con respecto al resto de cesiones de viviendas que se realizan con carácter lucrativo, figuras afines (3.2) cuya regulación jurídica es muy diferente (3.3).

3.1. EL ALOJAMIENTO VERDADERAMENTE COLABORATIVO

Partiendo Como hemos expuesto en el apartado II, el concepto de economía colaborativa engloba a todas aquellas actividades económicas que buscan satisfacer una única y determinada necesidad económica sin para ello recurrir al intercambio económico (al mercado), sino que su finalidad es meramente benéfica, altruista, compartida, en definitiva, colaborativa. Es decir, el concepto de economía colaborativa se elabora en contraposición a las relaciones onerosas, las relaciones cuya finalidad es la obtención de ánimo de lucro, sea este pecuniario o no.

Por ello, entendemos que el concepto alojamiento colaborativo, derivado del ámbito económico de la economía colaborativa, debe contener todas las características expuestas anteriormente. De este modo, este tipo de cesión temporal de vivienda o una parte de esta se caracteriza por realizar sin ánimo de lucro.

El Alojamiento colaborativo ha sido tradicionalmente protagonizado por miembros pertenecientes a los círculos más íntimos y privados de confianza

⁹⁸ CONTRERAS DELGADO *et al.* (2017, p. 338) apuntan que <<Uno de los sectores en los que la economía colaborativa está teniendo un mayor impacto, tanto en términos de entrada de nuevos agentes como en lo que se refiere a la inversión, es el sector del alojamiento. De forma más específica, el denominado **alojamiento turístico**>>.

⁹⁹ En el mismo sentido GONZÁLEZ CABRERA (2019, p. 40).

conformados por familiares y amigos. Más, con al auge y el desarrollo de las plataformas digitales o webs 2.0, así como de la tecnología y de otros factores, se ha logrado superar esa barrera “física” de confianza, haciendo posible la extensión de estas prácticas gratuitas a otras personas que, aunque fuera de estos círculos tradicionales, forman parte de una nueva comunidad digital. Un ejemplo práctico es la actividad económica que facilita la ONG Servas¹⁰⁰, reconocida por la Unesco y con representación en la ONU, que busca estimular el intercambio de ideas -cosas no valorables económicamente-, para ayudar a comprender diferentes culturas, tradiciones y modos de vida, remarcando específicamente que <<Servas **no** es una alternativa al alojamiento en hotel. Servas tiene como objetivo principal promover el entendimiento entre personas de todo el mundo, facilitando un contacto personal y familiar entre sus miembros>>. La idea base es formar una comunidad Servas a nivel internacional en la que se comparta esta filosofía colaborativa, contraria a todo tipo de intercambio económico. Se trata de un tipo de alojamiento colaborativo, como así queda perfectamente clarificado en las condiciones de uso, en las que el anfitrión <<nunca estará obligado a recibir a los viajeros si no puede o no lo desea y no necesita dar explicaciones al respecto>>.

Además de SERVAS, el ejemplo paradigmático de lo que representa el alojamiento colaborativo en la era de las plataformas digitales o webs 2.0 es la plataforma Couchsurfing¹⁰¹, una comunidad digital en la que los usuarios ofrecen sus viviendas, normalmente un sofá o algún colchón, para que otros miembros de la comunidad se puedan hospedar de forma totalmente gratuita, sin tener por ello la obligación de ofrecer una contraprestación económica a cambio por parte del huésped al anfitrión. La filosofía es crear una comunidad online en la que sea posible el alojamiento en casa de otros usuarios de forma totalmente desinteresada, sin que sea la consecuencia directa de haber aceptado y alojado, previamente, en su vivienda, a otro usuario, sino porque esa sea la finalidad de la comunidad. De esta forma, es la falta de onerosidad del concepto de economía colaborativa el elemento esencial que caracteriza el Alojamiento colaborativo. Por este motivo, creemos que deben quedar excluidas de este concepto aquellas actividades económicas con ánimo de lucro o de carácter oneroso, es decir, los alojamientos **no colaborativos**, ya sean no pecuniarias -intercambios de casas- como pecuniarias -arrendamientos-. En este sentido, entendemos que la actividad económica que se desarrolla a través de Couchsurfing es, como la de Servas, no onerosa, ya que se realiza sin que medie entre las partes ningún tipo de intercambio económico o ánimo de lucro, por muy insignificante que se diga que es, pues, como expusimos anteriormente, el ánimo de lucro lo entendemos desde una perspectiva finalista -llevar a cabo o no un determinado intercambio-, y no desde la perspectiva cuantitativa -hay ánimo de lucro cuando se obtiene una determinada cantidad de algo-. Así, se ofrece alojamiento sin que, por esta acción, se genere en la otra parte, como contrapartida, una determinada obligación jurídica¹⁰², como sí sucede en los alojamientos no colaborativos.

¹⁰⁰ <https://www.servas.es/que-es-servas-somos/que-es-servas>

¹⁰¹ Recuperado de <https://www.couchsurfing.com/>.

¹⁰² Así, no es lo mismo ofrecer alojamiento a un sujeto con la finalidad última de aprender su idioma, una situación en la que, en principio, el huésped quedaría, en cierta medida, condicionado con respecto al anfitrión, debiendo invertir tiempo y esfuerzo para realizar esta tarea (el huésped se beneficia de un alojamiento a cambio de enseñar su propio

La figura jurídica con la que se identifican generalmente este tipo de cesiones temporales de vivienda es con la del comodato (arts. 1740 al 1752 del CC), cuyo art. 1740 reza lo siguiente: <<por el contrato de préstamo, una de las partes entrega a la otra, o alguna cosa no fungible para que use de ella por cierto tiempo y se la devuelva, en cuyo caso se llama comodato, o dinero u otra cosa fungible, con condición de devolver otro tanto de la misma especie y calidad, en cuyo caso conserva simplemente el nombre de préstamo. El comodato es esencialmente gratuito. El simple préstamo puede ser gratuito o con pacto de pagar interés>>. El carácter gratuito de esta figura¹⁰³ es el elemento esencial que caracteriza a los alojamientos colaborativos, y es precisamente la línea divisoria que la diferencia de las otras cesiones temporales de vivienda que se pueden producir entre dos particulares.

Así las cosas, tanto la economía colaborativa como los sectores que la componen, en este caso el alojamiento colaborativo, se diferencian de la economía del mercado y de los distintos tipos de cesiones temporales de vivienda que en ella se realizan (intercambio de viviendas, arrendamientos vacacionales o alquileres turísticos), precisamente en la falta de onerosidad de las primeras, es decir, en la falta de ánimo de lucro de las partes o de cualquier tipo de intercambio económico.

3.2. EL ALOJAMIENTO COLABORATIVO NO ES SINÓNIMO NI DE ARRENDAMIENTO VACACIONAL NI ALQUILER TURÍSTICO

Desde nuestro punto de vista, no es acertado que el término alojamiento colaborativo se uso como sinónimo de intercambio de casa (3.2.1), o de arrendamiento vacacional y alquiler turístico¹⁰⁴ (3.2.2), ya que son cesiones temporales de viviendas que, pese a que se celebren en su mayoría (en principio) entre particulares a través de plataformas digitales, se someten a un ámbito normativo muy diferente (3.2.3).

3.2.1. El alojamiento colaborativo no es de intercambio de casas

Pese a que la doctrina parezca aceptar el intercambio de casas como parte de la economía colaborativa y, por ende, de lo que debe entenderse por alojamiento colaborativo, nosotros no estamos de acuerdo.

Como hemos expuesto anteriormente, creemos que la economía colaborativa excluye todo tipo de actividades con ánimo de lucro, sea este de carácter pecuniario (Airbnb), o no, como así sucede, en principio, con las actividades que se promocionan a través de la plataforma digital HomeExchange, en las que se produce un trueque. De este modo, los intercambios de casas creemos que deben quedar excluidos del concepto alojamiento colaborativo

idioma), que el hecho de alojar a un tercero de forma totalmente gratuita y desinteresada con la muy probable posibilidad (pero no condición) de que, durante el tiempo que compartan y estén juntos el huésped y el anfitrión, pueda este, eventualmente, beneficiarse de la situación para practicar y mejorar el conocimiento del idioma, o de aprender una nueva forma de cocinar, la cultura de otro país, o de hacer una nueva amistad, siempre y cuando estos beneficios no supongan la causa última del alojamiento, que, como hemos dicho, se podría traducir en los condicionamientos o en el acuerdo de las partes.

¹⁰³ VIVAS- TESÓN, I. (2002). *El contrato de comodato*. Tirant lo Blanch

¹⁰⁴ En el mismo sentido OTERO COBOS (2019, p. 340).

porque, pese a que el deudor de la relación no satisfaga su deuda mediante el pago de una cantidad pecuniaria, se genera igualmente una relación bilateral obligatoria de carácter onerosa que, como todas aquellas que buscan la realización de un determinado intercambio económico, son susceptibles de cometer actos de competencia desleal, o también de quedar sometidas al criterio de la habitualidad o a la normativa de consumidores y usuarios.

Por todo ello, creemos que todas aquellas actividades económicas donde se produce un determinado intercambio económico (trueques, intercambios de habilidades, y otras), como es el caso de los intercambios de casas, quedan fuera tanto del concepto de la economía colaborativa como, en este caso concreto, del alojamiento colaborativo.

3.2.2. El alojamiento colaborativo no es sinónimo ni de arrendamiento vacacional ni alquiler turístico

Con respecto a los alojamientos realizados a cambio de un precio -los pecuniarios-, creemos que, si el término de Alojamiento colaborativo tiene su origen en la economía colaborativa, y esta se caracteriza, a su vez, por excluir de su ámbito de aplicación las relaciones jurídico-privadas orientadas a la obtención de un determinado intercambio económico, **no puede usarse como sinónimo de Arrendamiento vacacional ni de Alquiler turístico**, pues hacen referencia a otros dos tipos de arrendamientos sometidos a normativas diferentes¹⁰⁵.

Creemos que no contribuye a un análisis preciso y esclarecedor de la regulación de las cesiones temporales de vivienda el uso indistinto como sinónimos de los conceptos anteriormente mencionados. La falta de precisión y exactitud terminológica creemos que enturbia su análisis y produce conclusiones jurídicamente discutibles, como la afirmación que entiende que *<<Airbnb sigue siendo todo un referente a nivel mundial [como una de las] plataformas de alojamiento colaborativo de referencia>>*¹⁰⁶. En este sentido, cabría preguntarse, ¿Las cesiones temporales de vivienda que los usuarios llevan a cabo a través de Airbnb son verdaderamente de carácter colaborativo? ¿Es adecuado tratarlos como alojamientos colaborativos? Desde nuestro punto de vista, entendemos que no.

Aceptando que Airbnb es el referente del alojamiento colaborativo, el calificativo *colaborativo* pierde su significado literal (ausencia de intercambio económico o de ánimo de lucro), y queda reducido -a causa de la mal llamada economía colaborativa- a la mera utilización de una plataforma digital (mal llamada igualmente plataforma colaborativa). Precisamente, el uso injustificado del calificativo *colaborativo* aumenta la sensación de inseguridad jurídica que existe en torno a este tipo de actividades económicas. Por esa razón, retomando la frase anterior, y haciendo un uso preciso de los términos, debería replantearse en la siguientes términos: ***Couchsurfing*** *sigue siendo todo un referente a nivel mundial [como una de las] plataformas de alojamiento*

¹⁰⁵ En contra, FERNÁNDEZ PÉREZ (2018, p. 46) utiliza el concepto de alojamiento colaborativo *<<para aludir a un nuevo modelo sin prejuzgar su carácter o no de actividad vinculada a compartir experiencias por parte de quienes participan en él, o por el contrario, de actividad profesional>>*.

¹⁰⁶ COSTA REYES (2019, p. 215.) En el mismo sentido, igualmente, OTERO COBOS (2019, p. 337), respecto a la economía colaborativa, considera a *<<la plataforma digital Airbnb, una de las pioneras en el sector>>*.

colaborativo de referencia; o, de esta otra: *Airbnb sigue siendo todo un referente a nivel mundial de la economía circular 2.0 como una de las plataformas de alojamiento de referencia*. Con los cambios propuestos, no habría dudas de que la actividad económica subyacente que se desarrolla en Airbnb por (en principio) no profesionales, encuentra su encaje jurídico en los alojamientos **no colaborativos**, de modo que, a diferencia de Couchsurfing, se parte de la base de que son cesiones temporales de viviendas susceptibles de quedar sometidas al Derecho de consumo y, en especial, a los restrictivos Decretos autonómicos en materia de turismo.

Así, no son alojamientos colaborativos las cesiones temporales de viviendas realizadas entre particulares a cambio de un precio, independientemente del uso o no de las plataformas digitales o webs 2.0, ya que al existir ánimo de lucro -pecuniario en este caso-, quedan sometidas al ámbito del mercado. En este sentido, y tan solo tras haber delimitado los alojamientos verdaderamente colaborativos de los no colaborativos (en base a al ánimo de lucro o intercambio económico), entonces, tiene sentido hablar del criterio de habitualidad. En efecto, este criterio es el indicado para diferenciar, dentro de las cesiones temporales de vivienda onerosas (y no con respecto a las colaborativas y no colaborativas), entre los arrendamientos vacacionales¹⁰⁷, celebrados por particulares, y los alquileres turísticos¹⁰⁸, por profesionales y consumidores y usuarios¹⁰⁹.

3.2.3. Clasificación de las principales cesiones temporales de vivienda en la economía circular 2.0.

A modo de conclusión, el Alojamiento colaborativo, el Arrendamiento vacacional, el Alquiler turístico y el Intercambio de viviendas son diferentes tipos de cesiones temporales de viviendas celebradas entre particulares (excepto el Alquiler turístico, que se celebra entre profesionales y consumidores y usuarios), diferenciados en base a la existencia o no de ánimo de lucro, dando lugar a los alojamientos colaborativos y no colaborativos.

El intercambio económico es el elemento esencial que sirve para diferenciar, en una primera etapa, entre Alojamientos colaborativos (economía colaborativa) y Alojamientos **no colaborativos** (ámbito del mercado). Con respecto a los no colaborativos, a su vez, una vez establecida esta primera separación, en una segunda etapa analítica, los diferenciamos entre los no

¹⁰⁷ Aquellas cesiones temporales de viviendas, entre particulares, a cambio de un precio, sometidas a la voluntad de las partes, a la L.A.U. y al Código civil, el tipo de arrendamientos que, en este nuevo paradigma económico, se trata de fomentar desde la Unión Europea [COMISIÓN EUROPEA (2016a)] mediante la instauración de un criterio de habitualidad más favorable a los intercambios económicos entre particulares que les permita interactuar en el mercado como particulares, de forma ocasional y no profesional, sin verse obligados a cumplir las mismas exigencias administrativas impuestas a las empresas y profesionales.

¹⁰⁸ Aquellas cesiones temporales de viviendas celebradas a cambio de un precio, que, en lugar de celebrarse entre particulares, se entienden realizadas por un profesional y un consumidor y usuario. Es un tipo de arrendamiento que queda expresamente excluido de la LAU a favor de los Decretos autonómicos de viviendas de uso turístico, a la normativa turística general, al Derecho de consumo y a la normativa de competencia desleal, así como a la normativa específica tributaria, entre otras.

¹⁰⁹ La diferencia jurídica entre ambas cesiones temporales de vivienda, a cambio de un precio, la desarrollamos en EL AUTOR (2017c).

pecuniarios (HomeExchange) que hemos tratados anteriormente, y los pecuniarios (Airbnb), los cuales se van a diferenciar¹¹⁰, a su vez, en función del criterio de habitualidad, entre los Arrendamientos vacacionales ‘protagonizados por particulares’, sometidos a la L.A.U. y, supletoriamente, al Código civil, a los que no le son de aplicación ni el Derecho de consumo ni la normativa autonómica de turismo, y los Alquileres turísticos, protagonizados por profesionales y consumidores y usuarios, un tipo alquiler expresamente excluido de la L.A.U. ex. Art. 5 e) a favor de los distintos Decretos autonómicos sobre viviendas de uso turístico, así como a la normativa turística y, especialmente, al Derecho de consumo.

En definitiva, la relevancia jurídica práctica que extraemos de nuestro análisis pudiera quedar resumido en que, en base al ánimo de lucro, en primer lugar, y del criterio de habitualidad, posteriormente, el alojamiento colaborativo, el arrendamiento urbano y el alquiler turístico son cesiones temporales de vivienda reguladas de forma diferente.

PRINCIPALES TIPOS DE CESIONES DEL USO DE VIVIENDAS ENTRE PARTICULARES EN LA ECONOMÍA CIRCULAR 2.0				
Alojamiento	COLABORATIVO	NO COLABORATIVO		
Finalidad	Colaborar	Onerosa		
Tipo	Gratuita	No pecuniaria	Pecuniaria	
Web 2.0	COUCHSURFING	HOMEEXCHANGE	AIRBNB	
Criterio de Habitualidad	Inaplicable	No	No	<i>Sí</i>
Modalidad	Alojamiento colaborativo	Intercambio de casa	Arrendamiento vacacional	<i>Alquiler turístico</i>
Estatus jurídico	Particulares	Particulares	Particulares	<i>Profesionales y consumidores y usuarios</i>
Requisitos de entrada al mercado	Inaplicables	No	No	<i>Sí</i>
Marco normativo	Inaplicabilidad de la normativa especial	Voluntad de las partes y Código civil	Voluntad de las partes, L.A.U. y Código civil	<i>Decretos autonómicos, Derecho de consumo, Competencia desleal... [Exclusión expresa de la L.A.U., art. 5 e)]</i>

Clasificación elaborada por el Autor del artículo

IV. BIBLIOGRAFÍA

ADICAE (2014). “Realidad y posibilidades del consumo colaborativo”. Informe sobre la realidad y perspectivas en Andalucía.

ALFONSO SÁNCHEZ y BURILLO SANCHEZ (2017). “La llamada “economía colaborativa”, en Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital. Alfonso Sánchez y Valero Torrijos (dirs.). Ed. Aranzadi

ANTON ANTON, A. y BILBAO ESTRADA, I. (2016). “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”. Instituto de Estudios Fiscales

ARMENGOL I GASULL, O. y OLMOS CASTRO, N. (2017). “El transporte de la economía colaborativa en el transporte interurbano”, en La regulación de la economía colaborativa.

¹¹⁰ La diferencia jurídica entre ambas figuras la desarrollamos en EL AUTOR (2017c).

Airbnb, Blablacar, Uber y otras plataformas. MONTERO PASCUAL (Dir.). Tirant lo Blanch

BAJO FERNÁNDEZ, M. (1975). “ánimo de lucro y ánimo de hacerse pago”, Anuario de derecho penal y ciencias penales. Tomo 28, Fasc/Mes 3

BOTSMAN, R. (21 de noviembre de 2013). The Sharing Economy Lacks A Shared Definition. CO.EXIST. Recuperado de: <http://www.fastcoexist.com/3022028/the-sharing-economy-lacks-a-shared-definition#4>

EL AUTOR. (2019a). “El prosumidor en la mal llamada economía colaborativa: Una figura jurídicamente inviable”, en Responsabilidad Social Corporativa, economía colaborativa y cumplimiento normativo. De la Vega Justibró (dir.). Ed. Tirant lo Blanch

- (2018b). «La contratación electrónica: el auténtico desafío de la mal llamada - economía colaborativa-», en Derecho mercantil y tecnología. Blanco Sánchez y Madrid Parra (dirs.). Ed. Aranzadi

- (2017c). “Los arrendamientos vacacionales en la Ley de arrendamientos de 1994”. Pensar: Revista de Ciencias Jurídicas. V. 22, N° 2. Accesible desde: <https://periodicos.unifor.br/rpen/article/view/6677/pdf>

CAVAS MARTÍNEZ, F. (2017). “Los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa: una aproximación jurídico-laboral”, en Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital. ALFONSO SANCHEZ y VALERO TORRIJOS (Dir.). Aranzadi

CEHAT. “Nivelando las reglas de juego. Documento sobre la denominada “Economía colaborativa o compartida”. (<http://www.cehat.com/frontend/cehat/Nivelando-Las-Reglas-De-Juego-vn7120-vst585>)

COLEGIO OFICIAL DE INGENIEROS DE TELECOMUNICACIÓN (2016). Informe sobre economía colaborativa

COMISIÓN EUROPEA. (2016a). “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- {swd(2016) 184 final}”. Bruselas, COM(2016) 356 final. (<https://ec.europa.eu/docsroom/documents/16881/attachments/2/translations/es/renditions/pdf>.)

- (2015b) “Mercado único digital: derribar barreras para aprovechar las oportunidades que ofrece internet”. Prioridades. (https://ec.europa.eu/commission/priorities/digital-single-market_es)

- (2015c). “Una Estrategia para el Mercado Único Digital de Europa”, Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones Europeo. {SWD(2015) 100 final} Bruselas, COM(2015) 192 final. (<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/ALL/?uri=celex%3A52015DC0192>).

- (2015d). “Cerrar el círculo: un plan de acción de la UE para la economía circular”. COM(2015) 614 final. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones.

- (2014e). “Hacia una economía circular: un programa de cero residuos para Europa”. SWD(2014) 206 final} {SWD(2014) 211 final}. Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:50edd1fd-01ec-11e4-831f-01aa75ed71a1.0009.02/DOC_1&format=PDF;asícomo su ANEXO https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:50edd1fd-01ec-11e4-831f-01aa75ed71a1.0009.02/DOC_2&format=PDF

- (2010f). “EUROPA 2020: Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador”. COM(2010) 2020 final <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC2020&from=ES>

- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (19 de agosto de 2016). «La economía colaborativa y la autorregulación», Dictamen exploratorio (2016/C 303/05). Apartado 4.8. Recuperado de: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX%3A52016AE0933>
- CONTRERAS DELGADO DE COS, J.M. (y otros). (2017). “La economía colaborativa en los sectores regulados (V)”, en Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital. R. ALFONSO SANCHEZ y VALERO TORRIJOS, J. (Dir.). España, Aranzadi
- COSTA REYES, A. (2019). “Empleo y trabajo en las plataformas de turismo colaborativo”, en El régimen jurídico del turismo colaborativo. Humberto Gosálbez Pequeño (dir.). Ed. Bosch
- DE HARO, G. y CEREIJO, M. “Los límites de la economía colaborativa”, OBS Business School. 2016
- DE LA ENCARNACION VARCÁRCCEL, A. M. (2016). “El alojamiento colaborativo: Viviendas de uso turístico y plataformas virtuales”. Revista REALA N.5, enero-junio
- DIAZ-FONCEA, MARCUELLO SERVOS y MONREAL GARRIDO. (2016). “Economía social y economía colaborativa”. Economía Industrial, nº 402
- DOMENECH PASCUAL, G. (2015). “La regulación de la economía colaborativa (El caso «Uber contra el taxi»)”. Revista CEFLEGAL. Nº. 175-176
- ESCARTIN GONZALEZ (2003). Introducción a la economía. Sevilla. Ed. Digital
- FERNÁNDEZ PÉREZ, N. (2018). El alojamiento colaborativo. Tirant lo Blanch
- GANSKY, L. “La malla: el futuro de los negocios es compartir”. Ed. Penguin Books Ltd, Londres, 2010, publicado en español por GESTIÓN 2000
- GALLEGO PEREIRA, M. D. y otros. (2015). La Web 2.0: Una visión empresarial y Jurídica. Thomson Reuters Aranzadi
- GIL, J. (2018). “¿Cómo regular el hospedaje entre particulares? Criterios de regulación utilizando el caso de “AirBnB”, en La regulación del alojamiento colaborativo. DE LA ENCARNACIÓN VARCÁRCCEL, A. M^a (dir.), y BOIX PALOP, A. (coord.). Aranzadi
- GIRONA CASCALES, I. y PEREZ RIQUELME, A. (2017). “La economía colaborativa desde la perspectiva de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia”, en Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital. ALFONSO SANCHEZ y VALERO TORRIJOS (dirs.), Aranzadi
- GONZALEZ, M. (10 de octubre de 2014). “BlaBlaCar en el laberinto legal: por qué Fomento va tras Uber y permite el compartir coche”. Xataka. (<http://www.xataka.com/aplicaciones/blablacar-en-el-laberinto-legal-por-que-fomento-va-tras-uber-y-permite-el-compartir-coche>).
- GONZÁLEZ BALLESTEROS, T. (2011). Diccionario jurídico. Ed. Dykinson, Madrid
- GONZÁLEZ CABRERA, I. (2019). “El turismo colaborativo: las múltiples actividades puestas al servicio del turismo y la dificultad de su encaje jurídico único”, en El régimen jurídico del turismo colaborativo. Humberto Gosálbez Pequeño (dir.). Ed. Bosch
- GONZÁLEZ FERNÁNDEZ, M^a. B. (2018). “Alojamiento y Viviendas de uso turístico”, en Cuadernos de Derecho para ingenieros. Economía colaborativa. Escudero Gallego, R. y Martínez Garrido, S. (dirs.), ed. Wolters Kluwer
- GRAMUNT FOMBUENA, M^a. D. (2019). “Economía de plataforma y protección de los consumidores”, en Propuestas de regulación de las plataformas de economía colaborativa: perspectivas general y sectoriales. Antonio Ortí Vallejo y Gemma Rubio Gimeno (dirs.). Aranzadi
- GRIMALDO GARCÍA, M. I. “El contrato de intermediación entre las plataformas colaborativas y sus usuarios”, en Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital. ALFONSO SANCHEZ y VALERO TORRIJOS (Dirs.), Aranzadi, 2017

- GUEVARA PLAZA, A. (2008). “La Web 2.0 y su aplicación al sector turístico Travel 2.0”. Bit, N.º. 170,
- JARNE MUÑOZ, P. (2019). “Economía colaborativa y plataformas digitales”. Ed. Reus, Madrid
- LUCAS DURÁN, M. (2017). “Problemática jurídica de la economía colaborativa: especial referencia a la fiscalidad de las plataformas”, Anuario Facultad de Derecho - Universidad de Alcalá X
- MARTÍNEZ–NADAL, A., y ROSSELLÓ RUBERT, F. M^a. (2018) “Auge del alquiler turístico vacacional y restricciones legales en España: un análisis desde la perspectiva del derecho de la competencia”. RESEARCHGATE: Conference Paper.
- MÉNDEZ PICAZO y CASTAÑO MARTÍNEZ. (2016). “Claves de la economía colaborativa y políticas públicas”. Economía Industrial, n.º 402
- MIRANDA SERRANO, L. M^a. (2018). “La economía colaborativa desde la competencia desleal”, en Cuadernos de Derecho para ingenieros. Economía colaborativa. Escudero Gallego, R. y Martínez Garrido, S. (dirs.), ed. Wolters Kluwer
- MONTERO PASCUAL, J. J. (2017). “La regulación de la economía colaborativa”, en La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas. MONTERO PASCUAL (Dir.). Tirant lo Blanch
- MUÑOZ PÉREZ, A.F. (2017). “Economía colaborativa y consumidores”, en La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, Blablacar, Uber y otras plataformas. MONTERO PASCUAL (dir.), Tirant lo Blanch
- NAVARRO EGEA, M. (2017). “La economía colaborativa ante la Hacienda Pública”, en Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital. ALFONSO SANCHEZ y VALERO TORRIJOS (dirs.). Aranzadi
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (2018). Comisión Mundial sobre el futuro del trabajo -Nota informativa sobre la segunda reunión de la Comisión Mundial sobre el Futuro del Trabajo-
http://www.skillsforemployment.org/edmsp1/ideplg?IdcService=GET_FILE&dID=359229&DocName=EDMSP1_211625&allowInterrupt=1
- ORTIZ VIDAL, M^a. D. (2017). “La economía colaborativa en la Unión Europea: un fenómeno tan popular como controvertido”, en Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital. ALFONSO SANCHEZ y VALERO TORRIJOS (Dir.). Aranzadi
- OTERO COBOS, M^a. T. (2019). “El alojamiento turístico colaborativo: Régimen iusprivatista”, en El régimen jurídico del turismo colaborativo. Humberto Gosálbez Pequeño (dir.). Ed. Bosch
- PACHECO JIMÉNEZ, M. N. (2016). “La web 2.0 como instrumento esencial en la economía colaborativa: auge de los negocios de dudosa legalidad”. Revista CESCO de Derecho de Consumo, n.º 17.
- PANIAGUA ZURERA, M y MIRANDA SERRANO, L. M. (2012). “La protección de los consumidores y usuarios y la irrupción del derecho de los consumidores”, en Derecho (privado) de los consumidores. MIRANDA SERRANO y PAGADOR LÓPEZ (coord.). Marcial Pons
- PARLAMENTO EUROPEO “El Mercado Único Digital Omnipresente”, en Fichas Técnicas sobre la Unión Europea.
(http://www.europarl.europa.eu/atyourservice/es/displayFtu.html?ftuId=FTU_2.1.7.html)
- PORRAS SANCHEZ, A. (2010). Net...Qué?! Networking para todos. Edita: Centro de estudios financieros

- REYERO, I. (17 de febrero de 2016). “La Comunidad de Madrid impone a «BlaBlaCar» su primera sanción en Europa”. *Abc*. http://www.abc.es/espana/madrid/abci-comunidad-madrid-impone-blablacar-primera-sancion-europa-201610170020_noticia.html
- RIBES, X. La Web 2.0. (2009). “El valor de los metadatos y de la inteligencia colectiva”. *Revista TELOS*. Recuperado de: <https://telos.fundaciontelefonica.com/telos/articuloperspectiva.asp?idarticulo=2&rev=73.htm>
- RODRÍGUEZ DE ALMEIDA, M^a. G. “El alquiler vacacional como actividad molesta en la Comunidad de propietarios”. *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, N.º 765, 2018, p. 498 y 503
- RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, M^a. (2019). “La intervención administrativa en el turismo colaborativo”, en *El régimen jurídico del turismo colaborativo*. Humberto Gosálbez Pequeño (dir.). Ed. Bosch
- RODRÍGUEZ FONT, M. (2018). “Avances en el proceso de regulación normativa del alojamiento “colaborativo” en Cataluña”, en *La regulación del alojamiento colaborativo*. DE LA ENCARNACIÓN VARCÁRCEL, A. M^a (dir.), y BOIX PALOP, A. (coord.). Aranzadi
- RUIZ MALBAREZ, M. C. y ROMERO GONZÁLEZ, Z. (2011). La responsabilidad social empresarial y la obsolescencia programada. *Revista Saber, ciencia y libertad*, Vol. 6, N.º. 1, p. 127-138
- SANCHEZ HERNANDEZ, R. “Arbitraje como medio de resolución de conflictos en la economía colaborativa”, en *Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital*. ALFONSO SANCHEZ y VALERO TORRIJOS (dirs.), Aranzadi, 2017
- SELMA PENALVA, A. (2017). “Delimitación de fronteras: diferencias entre trabajo colaborativo y relación laboral no declarada”, en *Retos jurídicos de la economía colaborativa en el contexto digital*, ALFONSO SÁNCHEZ y VALERO TORRIJOS (dirs.), Aranzadi
- SLEE, T. (2016). “Lo tuyo es mío. Contra la economía colaborativa”. Ed. Taurus
- SORIA BARTOLOMÉ, B. (2017). “Aspectos económicos de la economía colaborativa”, en *La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, Blablacar, Uber y otras plataformas*. J. J. MONTERO PASCUAL (Dir.). Tirant lo Blanch
- SOTO PINEDA, J. A. (2015). “Reflexiones acerca de las posibles incompatibilidades de la obsolescencia programada con el sistema de defensa de los consumidores”. *Actualidad Civil*, N.º 6
- TIME, (17 de marzo de 2011). “10 ideas que cambiarán el mundo”
http://content.time.com/time/specials/packages/article/0,28804,2059521_2059717_2059710,00.html
- TODOLI SIGNES, A. (2017). *El trabajo en la era de la economía colaborativa. La clasificación jurídica de trabajadores autónomos y los efectos de la reputación online en la economía de las plataformas virtuales*. España: Tirant lo Blanch
- TORRES LÓPEZ, J. (2011). *Introducción a la economía*. Ediciones Pirámide
- TOFFLER (1980). *La Tercera ola*. Ed. Plaza & Games S.A. Bogotá, Colombia
- VALDALISCO J.M. y LÓPEZ S. (2007). *Historia económica de la empresa. Segunda parte: La génesis de los mercados*. Editorial Crítica, Barcelona.
- VERDERA IZQUIERDO, B. (2009). “El arrendamiento de temporada frente a las estancias turísticas en viviendas”. *Revista Consultor inmobiliario*, n.º. 107
- VIVAS-TESON, I. (2002). *El contrato de comodato*. Tirant lo Blanch
- WOLTERS KLUWERS:
<http://guiasjuridicas.wolterskluwer.es/Content/Documento.aspx?params=H4sIAAAAAAAAAE>

AMtMSbF1jTAAAUNDUzNztlLUouLM_DxbIwMDCwNzAwuQQGZapUt-
ckhlQaptWmJOcSoA6DNj_TUAAAA=WKE.