Reproducido por www.relats.org

CONOMIA COLABORATIVA" VERSUS "UBERIZACION

Ester Machancoses García

Profesora Titular de Universidad de Derecho Financiero, Universitat de València (España)[1]

2019

El consumo colaborativo o economía colaborativa, entendida como colaboración entre particulares en la que dos o más personas comparten, intercambian o ceden el uso de ciertos recursos o conocimientos, ha existido siempre. De hecho, todos podemos recordar experiencias personales tales como la compartición de gastos en un desplazamiento en vehículo, la cesión del uso de un bien con carácter gratuito a cambio de la cesión de uso de otro bien o, en general, de permutas de prestaciones de servicios entre particulares con carácter ocasional y en ámbitos familiares y personales. Sin embargo, a principios del siglo XXI, de forma novedosa irrumpen instrumentos tecnológicos como son las Aplicaciones (App) a través de las cuales el consumo colaborativo, hasta entonces reducido a un ámbito personal reducido, se globaliza y, en el mundo empresarial, surgen nuevas formas de negocio de

esquema triangular (interposición de plataforma digital entre el prestador del servicio y el consumidor) con matices harto distintos a los modelos tradicionales de negocios en relación con las entregas de bienes y prestaciones de servicios.

En este sentido, es posible afirmar dos cosas. Por un lado, que el término “economía colaborativa” (traducción del inglés “*sharing economy*” o “*collaborative economy*”), acuñado en el siglo XXI para describir los nuevos modelos de negocios basados en el intercambio de bienes y servicios entre particulares a través de plataformas digitales, no responde a un fenómeno nuevo en sí mismo sino a la novedad del aprovechamiento de las nuevas tecnologías, que ha tenido como como consecuencia la sobredimensión a nivel global de un fenómeno hasta ahora reducido al ámbito personal y familiar de los particulares[2]. En esta nueva realidad, desde un punto de vista subjetivo, estos usuarios son calificados como “*prosumidores*”, dado que son prestadores del servicio y consumidores al mismo tiempo. Como afirma montesinos oltra, se trata de un neologismo acuñado hace décadas por Alvin Toffler para aludir a los particulares que actúan a través de plataformas colaborativas, al mismo tiempo, como productores informales u ocasionales y como consumidores[3].

Como afirman las instituciones comunitarias, la génesis de este fenómeno se encuentra en tres hechos: 1) La Crisis económica-y de valores- en un contexto socio económico caracterizado por los excesos del hiperconsumo; 2) La expansión de las redes sociales; y 3) El auge de los comportamientos colaborativos o participativos a través de internet[4]. Los *bienes y servicios* ya no se venden o prestan comercialmente, sino que se alquilan, se redistribuyen o se comparten. En este estado de la cuestión, es una nueva forma de concebir la propiedad y las relaciones comerciales,

a través de la tecnología[5]. Este nuevo fenómeno relativo a la forma de consumir se inicia con un elemento intangible como es la música, con la posibilidad de digitalizar y compartir música haciendo superflua la propiedad de un CD, hasta extenderse al uso y disfrute de todo tipo de bienes tangibles, como vehículos, apartamentos, objetos de segunda mano, etc[6].

Una segunda afirmación es que, sin embargo, la dimensión que ha tomado este fenómeno ha ido más allá de la mera conexión entre particulares para intercambiar y compartir bienes infrautilizados en contextos “colaborativos”. Han entrado en escena nuevos modelos de auténticos negocios empresariales, que nada tienen que ver con el comercio tradicional de bienes y servicios, pero tampoco con el consumo colaborativo. Nuevos modelos de negocios que han utilizado el término “economía colaborativa” por el simple hecho de utilizar una plataforma digital para realizar las entregas de bienes y prestaciones de servicios, y que responden básicamente al aprovechamiento de la desregulación jurídica para no asumir riesgos empresariales, dejando a los particulares la asunción de toda responsabilidad empresarial como si de auténticos empresarios individuales se tratase[7].

En este estado de cosas, actualmente no hay un consenso sobre la definición del término “economía colaborativa”, si bien, el problema no es tanto su delimitación técnica como política[8]. En efecto, como esgrime scholz, el nacimiento de la “economía colaborativa” a través de plataformas no estaba pensada para desarrollarse como lo ha hecho. La idea de eliminar barreras para compartir bienes infrautilizados y sacar algo de dinero en el tiempo libre mediante el alquiler de bienes ociosos, que podría identificarse con el *cooperativismo*

de plataforma, se ha transformado en un fenómeno que muchas veces se identifica con el *capitalismo de plataforma*, esto es, nuevas aplicaciones creadas desde Silicon Valley, detrás de las cuales hay un ejército de trabajadores, denominados “colaboradores”, que no es otra cosa que particulares realizando trabajos en dependencia laboral, sin derechos laborales, sin sindicatos, y demás protecciones. Esta nueva realidad poco tiene que ver con “colaborar” y, además, dado que son servicios bajo demanda, este tipo de nuevas relaciones de mercado se están extendiendo profundamente en nuestras vidas cotidianas[9].

En esta evolución hacia negocios de capitalismo en estado puro, el ejemplo paradigmático es UBER, de ahí el término acuñado como “uberización” para este tipo de actuación empresarial. La forma de operar responde a los siguientes parámetros básicos: en primer lugar, se aferran a que su actividad económica es la prestación de servicios de sociedad de la información (intermediación) y, de este modo, intentan evitar que se les atribuya la titularidad de la actividad económica, como en este caso es el servicio de transporte urbano de viajeros, a pesar de que es la propia plataforma la que establece todas las condiciones básicas de dicho transporte (tanto las condiciones de acceso al servicio –vehículos y conductor- como al desarrollo del mismo –calidad, precio, etc-)[10]. En segundo lugar, y como consecuencia de lo anterior, aprovechan la situación de crisis económica, el aumentado del desempleo y la precarización de los contratos, para tratar a los conductores como “colaboradores”, de manera que, lejos de ser trabajadores en régimen de dependencia con contratos laborales, éstos actúan como titulares de la actividad económica y no tienen derechos laborales. En tercer lugar, la plataforma, por la vía de la

externalización de activos (no es propietaria de los vehículos, no constituyen activos de la empresa), y situándose como una mera entidad que pone en contacto a los usuarios, no asume ningún riesgo empresarial, ni obligaciones muy exhaustivas respecto de los conductores. En cuarto lugar, por lo que respecta a la fiscalidad, establece una estructura compleja de planificación fiscal poco transparente y de escasa tributación efectiva. Sitúan la residencia de las entidades perceptoras de los beneficios percibidos en territorios de baja tributación, como son los Países Bajos, y se estima que la tributación efectiva en la Unión Europea es inferior al 0,25% de sus ingentes beneficios empresariales, al utilizar, entre otros elementos normativos, la exención interna sobre los cánones, la erosión de la base imponible de la entidad perceptora de los beneficios obtenidos por los usuarios por la operación acuñada como “sandwich holandés”, y la red de Convenios que aseguran la tributación exclusiva en el Estado de la residencia[11].

Así pues, de acuerdo a esta evolución del fenómeno de la denominada “economía colaborativa”, como ya hemos afirmado previamente, consideramos un eufemismo utilizar el término “economía colaborativa” para aludir, en general, a los modelos de negocio basados en la entrega de bienes o prestaciones de servicios por y a través de plataformas digitales, esto es, para identificarlos con todo el fenómeno de la “economía de plataforma”[12]. Así, siguiendo la definición de eufemismo del diccionario de la Real Academia española (RAE), en el caso de negocios como el de Uber, la utilización del término “economía colaborativa” es una manifestación suave o decorosa de ideas (-economía colaborativa-) cuya recta y franca expresión sería dura o malsonante (-economía digital neoliberal, sin regulación, sin derechos y con escasa

tributación por lo que respecta a los gigantes tecnológicos). En este sentido, nos parece más apropiado partir de una relación de género y especie en el que el género es la "economía de plataforma" (entrega de bienes y prestaciones de servicios en el nuevo modelo triangular de plataforma digital) y el consumo o la economía colaborativa, una modalidad de la economía de plataforma[13].

En suma, en primer lugar, el fenómeno no es nuevo y la novedad del término "economía colaborativa" responde a la necesidad de acuñar algo ya existente, pero ahora sobredimensionado y globalizado por las nuevas tecnologías. En segundo lugar, de forma inesperada, se ha producido un aprovechamiento por los grandes agentes económicos y han tomado carta de naturaleza nuevos modelos de negocio, ajenos a la idea de colaborar y compartir, que han aprovechado de forma abusiva, en nuestra opinión, el mismo paraguas terminológico de "economía colaborativa" para incluir negocios representativos de la nueva esclavitud del siglo XXI (denominados ahora "colaboradores"). Este hecho, ha desatado una gran polémica social y, por ende, una ausencia de consenso en la definición del término por el sustrato ideológico actual que presenta esta realidad.

En efecto, si atendemos a las definiciones atribuidas al término economía colaborativa, por un lado, nos encontramos con definiciones amplias como la establecida por la propia Comisión europea[14]: "*modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares".* La expresión "a menudo" deja clara la intención de incluir prestaciones de servicios a través de plataformas cuando son éstas las titulares del servicio de transporte. Por

tanto, tienen cabida todo tipo de prestaciones entre usuarios, con y sin ánimo de lucro, en el ámbito o no de una actividad económica. De este modo, la Comisión sostiene que "*En la economía colaborativa se ven implicadas tres categorías de agentes: 1º) Los prestadores de servicios que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias —pueden ser particulares que ofrecen servicios de manera ocasional ("pares") o prestadores de servicios que actúen a título profesional ("prestadores de servicios profesionales"); 2º) Los usuarios de dichos servicios; º) Los intermediarios que —a través de una plataforma en línea— conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos ("plataformas colaborativas"). Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad (aunque los servicios pueden implicar alguna transferencia de titularidad de la propiedad intelectual) y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro"* [15]. También en 2015 la Comisión definía la economía colaborativa como *"un complejo ecosistema de servicios a la carta y utilización temporal de activos basado en el intercambio a través de plataformas en línea"*[16]. La definición propuesta por la Comisión europea es tan amplia que resulta poco útil a los efectos de establecer caracteres comunes que la puedan deslindar de otro tipo de modelo de negocio en el que intervienen las plataformas electrónicas.

En este sentido, no compartimos la opinión de la Comisión hasta ahora descrita, en tanto que imbrica en la definición de economía colaborativa todo modelo de prestación de bienes y servicios a través de plataformas, ya sea de consumidor a consumidor (C2C), de empresa a consumidor (B2C) y de empresa a empresa (B2B)[17]. En nuestra opinión, por rigor jurídico y por una cuestión de sensibilidad social, ante los

abusos que se están produciendo por parte de algunos modelos de “economía de plataforma”, no es acertado denominar “colaborativo” a algo que no lo es, ni pretende serlo tanto en la relación plataforma-usuario como en la relación usuario-usuario. Con denominarlos *“economía de plataforma”* ya se cumple la expectativa de agrupar a todo modelo de negocio por y a través de plataformas caracterizado por el esquema triangular de relaciones (P-usuario 1, P-usuario-2 y Usuario 1 – Usuario 2) [18].

En esta misma línea, encontramos definiciones más estrictas de economía colaborativa en tanto que están restringidas al ámbito de la colaboración ciudadana, con determinados matices incorporados a la luz de las nuevas tecnologías. De este modo, desde la óptica subjetiva, solo tiene cabida las prestaciones entre particulares (C2C, “*consumer to consumer*”), no prestaciones empresario-consumidor (B2C), y menos aún empresario-empresario (B2B). En segundo lugar, por el carácter de la transacción, se limitan a las operaciones en las que los consumidores proporcionan temporalmente el acceso a los bienes, no lo propiedad o la cesión permanente. Así, podría añadirse la finalidad de dichas transacciones: dos o más personas contribuyen al logro de necesidades comunes, a través de su contribución dineraria o en especie, que en ningún caso se realiza en el marco de una actividad económica, ni con la intención de obtener un lucro económico.

En este contexto conceptual, se aproxima ligeramente el Comité Económico y Social Europeo (CESE). En particular, en un Dictamen exploratorio de 2016, define la economía colaborativa como “*el acto y el proceso de distribuir lo que es nuestro con otros para su uso o el acto y el proceso de recibir o tomar alguna cosa de otros para nuestro uso*”. Entre sus

características[19]: 1) No conduce a la propiedad de bienes ni a su copropiedad, sino a un *uso o utilización compartidos*; 2) La *intermediación de una plataforma que pone en contacto*, en particular por medios electrónicos, a una pluralidad de predisponentes de bienes o servicios y una pluralidad de usuarios; 3) El *objetivo común* de aprovechar mejor los bienes y servicios de que se trate mediante su uso compartido; 4) Las *partes finales* en estos negocios de estructura triangular compleja son primordialmente *"pares" (P2P), o C2C*, y *nunca relaciones contractuales (B2C*). De acuerdo a estas características, el CESE expresamente sostiene que *el modelo Uber no tiene encaje en esta definición*, si bien, es un ejemplo de "*utilización indebida de "economía colaborativa" con el fin de eludir la normativa que le resulta aplicable*"[20].

A modo de conclusión, economía colaborativa "*es la manera tradicional de compartir, intercambiar, prestar, alquilar y regalar redefinida a través de la tecnología moderna y las comunidades"*[21]. Por tanto, no es una idea nueva sino una práctica que se ha expandido gracias a la tecnología. Se realiza por propia iniciativa y se basa en la participación voluntaria. Tiene por finalidad promover valores cooperativos y el ejercicio de la solidaridad frente a la patente insostenibilidad de la sobreproducción y el sobreconsumo. La oferta y el consumo se plantea no como mera posesión de bienes, sino como el acceso compartido a su disfrute, para satisfacción de necesidades reales. Los bienes y servicios ya no se venden o prestan comercialmente, sino que se alquilan, se redistribuyen o se comparten. En este estado de la cuestión, es una nueva forma de concebir la propiedad y las relaciones comerciales, a través de la tecnología[22].

El transporte colaborativo puede ser una modalidad del servicio de transporte a través de plataformas digitales, pero no todo servicio de transporte por y a través de plataformas digitales puede ser calificado de “colaborativo”. En el momento actual, consideramos un eufemismo utilizar el término “transporte colaborativo” para referirse, en general, a los modelos de negocio basados en la prestación del servicio de transporte por y a través de plataformas digitales, esto es para identificarlo con la “economía de plataforma”.

Así, el “transporte colaborativo”, está representado por prestaciones de servicio relacionadas con el transporte entre particulares cuando la finalidad es *compartir gastos en un desplazamiento particular en vehículo* (“*carpooling*” blablacar) o *cubrir las necesidades de una determinada colectividad (*ej. trueque de prestaciones o bancos de tiempo), realizando un consumo eficiente de los recursos de los usuarios, sin que se presten en el marco de una actividad económica propiamente dicha, ni se manifiesten de forma permanente en el tiempo. Quedarían fuera, por tanto, todas las prestaciones de servicios en el marco de una actividad económica (B2C o B2B). Es importante llamar a los nuevos fenómenos económicos por su nombre en aras a no caer en el error de tratar jurídicamente igual a situaciones radicalmente distintas, dado el riesgo de ausencia de justicia que ello implica.

1 Este estudio se enmarca en dos proyectos de investigación sobre economía colaborativa: Proyecto I+D+I ECOEB, “Economía colaborativa, economía social y bienestar”, DER2015-65519-C2-1-R (MINECO/FEDER);

Proyecto I+D+I “La regulación de la economía colaborativa”, DER2015-67613-R (MINECO/FEDER)

2 Entre otros véase doménech pascual cuando afirma que la locución “economía colaborativa”, utilizada para aludir a “los nuevos sistemas de producción y consumo de bienes y servicios que surgen a principios del siglo XXI y que aprovechan las posibilidades abiertas por los recientes avances de las tecnologías informáticas…”, “…resulta algo equívoca, en la medida en que ni la colaboración ni la compartición son fenómenos en absoluto nuevos…La novedad radica en el aprovechamiento de las posibilidades abiertas por las tecnologías informáticas que emergen a finales del siglo XX y principios del XXI…”. Véase doménech pascual, g.: “La regulación de la economía colaborativa (El caso “Uber contra el taxi”)”, *Revista CEFLEGAL,* CEF, núms 175-176, pág. 65.

3 montesinos oltra, s. (2016): “Los actores de la economía…”, pág. 47; El autor señala las dificultades que presenta esta nueva realidad a la hora de encajarla en algunas categorías básicas del derecho tributario como el *concepto de empresario o profesional*, a efectos de calificar y cuantificar las rentas obtenidas (*imposición directa*), o de la *distinción entre tráfico mercantil y civil* en relación con el gravamen de la circulación de la riqueza (*imposición indirecta*). Véase también sobre su definición (fusión entre productor y consumidor): antón antón, a. y bilbao estrada, i (2016): “El consumo colaborativo…” pág. 12, así como a los autores a los que se remite.

4 Dictamen del cese (2014): *Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI*. (Dictamen de iniciativa). 495º Pleno celebrado días 21 y 22 de

enero de 2014 (DO C177 de 11 de junio de 2014), puntos 2.1, 2.5, 2.6 y 3.3.

5 Botsman, R., & Rogers, R. (2010). *What's mine is yours. The rise of collaborative consumption,* 2010. Estos autores incluyen en el concepto de economía colaborativa: 1) *Los sistemas de producto/acceso frente a la propiedad* (ej. cesión de bienes o servicios, como el caso de Airbnb, Lyft, etc); 2) *Sistemas de redistribución para intercambiar artículos infrautilizados* (ej. venta de artículos de segunda mano o trueques de objetos y servicios; 3) *Estilos de vida participativos* (los usuarios comparten sus conocimientos ej. webs de tareas).

6 Véase antón antón, a. y bilbao estrada, i (2016): "El consumo colaborativo…" pág. 9 sobre los inicios de este fenómeno así como la remisión a los autores que, frente a la idea de "piratería" para identificar la nueva forma de compartir estos bienes culturales, que han dado lugar a nuevas normas sobre la protección del derecho de la propiedad intelectual, sostienen que se trata de una nueva realidad y, con dichas prácticas únicamente se está compartiendo o donando bienes digitales comunes (belk, Choate, Giesler, Sinreich, Aigrain)

7 Sobre las bondades y efectos perniciosos del nuevo contexto de la economía de plataforma véase MACHANCOSES GARCÍA, E (2017), "Economía de plataforma en los servicios de transporte terrestre de pasajeros: Retos tributarios de la imposición directa sobre el usuario y la plataforma", Quincena Fiscal, nº 15, septiembre 2017

8 cañigueral, a. (2015): "La tecnología tiene ideología: La economía colaborativa es más eficiente, pero no puede

limitarse a optimizar la lógica del capitalismo*", Alternativas Económicas*, nº 22, pág. 49.

9 scholz, t. (2016). «Platform cooperativism. Challenging the Corporate Sharing Economy«. *Rosa Luxemburg Stiftung-New York Office*.

http://www.rosalux-nyc.org/wp-content/files_mf/scholz_platformcooperativism_2016.pdf

10 Frente a la posición de UBER que sostiene su función como *plataforma electrónica de la sociedad de la información* en el sentido de que *permite encontrar, reservar y pagar un servicio de transporte prestado por un tercero* (*se limita únicamente a intermediar entre oferta -de transporte urbano- y demanda*), el Abogado general del TJUE niega la calificación de servicio de sociedad de la información (en el sentido del art. 2 a) Directiva 2000/31, en relación con el 1.2 de la Directiva 98/34, actual Directiva 2015/1535) dado que *en el servicio de conexión,* mediante un software para teléfonos móviles, a pasajeros potenciales y al conductores que proponen prestaciones de transporte urbano individual a petición de aquéllos, "*el prestador de dicho servicio ejerce un control sobre las modalidades esenciales de las prestaciones de transportes llevadas a cabo en dicho marco, en particular sobre su precio".* (Véase Conclusiones del Abogado General Maciej Szpunar, C-434/15, de 11 de mayo de 2017, apartados 41, 43 y 72; véase también el fallo final del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en línea con el Abogado general: Sentencia de 20 de diciembre de 2017, Asociación Profesional Élite Taxi y Uber Systems Spain, S.L., C-434/15 (ECLI:EU:C:2017:981).

11 El 0,25% de tributación es el resultado de gravar únicamente el 1% de los ingresos obtenidos por la

plataforma. El tipo de gravamen societario es del 25% en el Estado de la residencia de la perceptora de los beneficios por la utilización de la App (Países Bajos). Sin embargo, el 99% de los ingresos percibidos por dicha entidad en los Países Bajos se trasladan vía precios de transferencia a otra entidad, titular de la explotación de la App en Europa, en concepto de cánones. Estas rentas están exentas de acuerdo a la normativa interna de los Países Bajos. Huelga decir que, en tanto que no tiene establecimiento permanente en los Estados en los que se produce el consumo, como España, de acuerdo al artículo 7 de los CDIs, los Estados de la fuente no tienen potestad para gravar los beneficios empresariales percibidos por una entidad residente en otro Estado.

12 MACHANCOSES GARCÍA, Ester: "La fiscalidad del transporte colaborativo. Clasificación de los modelos y sus efectos jurídicos desde la óptica tributaria", en *La regulación del transporte colaborativo,* Aranzadi Thomson Reuters, 2018. Véase también autores que distinguen entre "*uber economy"* y "*sharing economy":* ginés i fabrellas, A y Gálvez durán, s. (2016): "*Sharing economy vs. uber economy* y las fronteras del Derecho del Trabajo: la (des)protección de los trabajadores en el nuevo entorno digital". *InDret.Revista para el análisis del Derecho*, Barcelona, nº 1/2016. También otros autores que establecen una clara distinción entre "*consumismo colaborativo*", para advertir la presencia de nuevas formas de consumo (acrítico, depredador) que hacen uso de estrategias colaborativas, aprovechando las nuevas tecnologías de información (constituyéndose en islas no sustentables de consumo para unas élites privilegiadas), y "*consumo colaborativo*", referido a grupos colaborativos que realizan aportes a la democratización económica y a la reproducción de bienes cooperativos y ambientales: CALLE

COLLADO, A. y CASADEVENTE, J.L. (2015): “Economías sociales y economías para los Bienes y Comunes”, *Otra Economía*, enero-junio 2015, V. 9, nº 16, págs. 44-68.

13 MACHANCOSES GARCÍA, E (2017), "Economía de plataforma en los servicios de transporte terrestre de pasajeros: Retos tributarios de la imposición directa sobre el usuario y la plataforma", Quincena Fiscal, nº 15, septiembre 2017

14 Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al CESE y al Comité de las Regiones: *Una agenda europea para la economía colaborativa*, COM (2016) 356 final, Bruselas 2 de junio de 2016, pág.3; La Comisión atribuye al concepto de economía colaborativa un carácter dinámico en el sentido de que la definición va en consonancia con la evolución del fenómeno.

15 Las plataformas colaborativas pueden prestar *servicios de la sociedad de la información* u otros servicios, además de éstos, cuando actúan como *intermediarios de la prestación del servicio subyacente (ej. servicio de transporte*). Para ello, es importante atender al nivel de control o influencia de la plataforma sobre el prestador del servicio (precio ¿fija la plataforma?; condiciones contractuales ¿fija instrucciones obligatorias sobre la prestación del servicio?; propiedad de activos ¿posee la plataforma activos clave para prestar el servicio?), vid. página 7 de la Comunicación. Véase también la definición establecida por los servicios de investigación del Parlamento Europeo: EUROPEAN PARLAMENT. STUDY (EPRS): *The Cost of Non-Europe in the Sharing-Economy. Economic, Social and Legal Challenges and Opportunites.* January 2016, páginas 9 a 11.

16 COMUNICACIÓN DE LA COMISIÓN al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones: *Mejorar el mercado único: más oportunidades para los ciudadanos y las empresas,* COM (2015) 550 final, Bruselas 28.10.2015, pág. 3

17 Por ejemplo, antón antón, a. y bilbao estrada, i (2016:10) diferencian entre, por un lado, “consumo colaborativo”, al que asignan la definición estricta de prestaciones entre particulares con determinadas características y, por otro lado, “economía colaborativa” como un modelo evolucionado más amplio en el que tienen cabida los distintos modelos de prestación de bienes y servicios; véase también doménech pascual, g. (2015) sobre un concepto amplio de economía colaborativa.

18 En este sentido, algunos autores diferencian entre “*sharing economy” y “uber economy*”, para señalar la escapada de las normas laborales mediante trabajadores autónomos (ginés i fabrellas, A y Gálvez durán, s. (2016): “*Sharing economy…”,* pág. 10). Otros autores, diferencian entre “*consumismo colaborativo*”, para advertir la presencia de nuevas formas de consumo (acrítico, depredador) que hacen uso de estrategias colaborativas, aprovechando las nuevas tecnologías de información (constituyéndose en islas no sustentables de consumo para unas élites privilegiadas), y “*consumo colaborativo*”, referido a grupos colaborativos que realizan aportes a la democratización económica y a la reproducción de bienes cooperativos y ambientales (CALLE COLLADO, A. y CASADEVENTE, J.L. (2015:52)

19 Dictamen del CESE: *La economía colaborativa y la autorregulación*. Dictamen exploratorio. 2016/C 303/05 (DO C303 de 19 de agosto de 2016), puntos 1.4 y 1.5

20 Citando palabras textuales: “*Esta caracterización, respaldada por un concepto relativamente consensuado, permite definir el modelo de este tipo de relaciones económicas y distinguir las actividades que cabe considerar de verdad dentro de la economía colaborativa y han de regirse por un régimen especial y aquellas que, en ocasiones, utilizan de forma indebida esta denominación con el único fin de eludir la normativa que les es aplicable, de las que constituye un ejemplo de actualidad Uber. Una distinción analítica más precisa de qué es un “uso compartido” y qué es lo que está basado en la plataforma podrá orientar mejor la decisión política y la regulación más apropiada*” (Dictamen del CESE: *La economía colaborativa y la autorregulación*. Dictamen exploratorio. 2016/C 303/05 (DO C303 de 19 de agosto de 2016), punto 1.6; véase también Véase apartado 42, y pie de pág. 14, , de las Conclusiones del Abogado General Maciej Szpunar, C-434/15, de 11 de mayo de 2017, en el que sin entrar a definir la economía colaborativa, establece una distinción entre, por un lado, “*plataformas de uso compartido de vehículos*”, en el que no existe una actividad lucrativa en la relación entre usuarios, y, por otro lado, “*plataformas de servicio de transporte clásico*” como puede ser Uber: “*los conductores proponen a los pasajeros un servicio de transporte a un destino elegido por el pasajero, y, por ello, se les abona un importe que excede ampliamente del mero reembolso de los gastos realizados*”. En particular, “*plataforma de prestación de transporte a bordo de un vehículo encontrado y reservado con la ayuda de la aplicación para teléfonos inteligentes, y que, desde un punto de vista económico, este servicio se presta bien por Uber, bien en su nombre*” (apartado 52 de las Conclusiones). Otros ejemplos, menos paradigmáticos, pero no por ello menos

importantes son plataformas como Lift, Sidecar o Cabify, aunque presentan muchas diferencias con Uber.

21 Definición del CESE en 2014: Dictamen del cese: *Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI*. (Dictamen de iniciativa). 495º Pleno celebrado días 21 y 22 de enero de 2014 (DO C177 de 11 de junio de 2014), punto 3.1

22 Botsman, R., & Rogers, R. (2010). *What's mine is yours. The rise of collaborative consumption,* 2010. Estos autores incluyen en el concepto de economía colaborativa: 1) *Los sistemas de producto/acceso frente a la propiedad* (ej. cesión de bienes o servicios, como el caso de Airbnb, Lyft, etc); 2) *Sistemas de redistribución para intercambiar artículos infrautilizados* (ej. venta de artículos de segunda mano o trueques de objetos y servicios; 3) *Estilos de vida participativos* (los usuarios comparten sus conocimientos ej. webs de tareas).