

entendimiento unitario, el más empleado en otros países, resulta más iluminador para entender esta rama del ordenamiento—, ni la consiguiente división del trabajo entre civilistas y mercantilistas, para anticipar que el libro es de lectura punto menos que obligatoria para quienes nos dedicamos al estudio de los derechos de autor. Muchos de los problemas y cuestiones tratados en él son trasladables, con más o menos matices, a las acciones reguladas en el TRLPI. Por solo poner un ejemplo, las reflexiones sobre los deberes de supervisión de los intermediarios de las actividades llevadas a cabo por los destinatarios de sus servicios (pp. 121-126) son especialmente pertinentes para discutir acerca de la futura implementación en el derecho español del artículo 17 de la Directiva (UE) 2019/790, de 17 de abril de 2019, sobre los derechos de autor y derechos afines en el mercado único digital. Pero además el libro ha de interesar también a cualquier civilista que se preocupe de los remedios para la defensa de derechos y de posiciones subjetivas, por ejemplo, en casos de incumplimiento contractual; de entender la naturaleza jurídica de los bienes intangibles, los derechos sobre los mismos y el contenido y límites de las facultades de exclusión que llevan aparejados; o de comprender el papel de la acción de enriquecimiento injusto en nuestro ordenamiento.

Antoni RUBÍ PUIG
Profesor Agregado de Derecho civil
Universidad Pompeu Fabra

REDINHA, Maria Regina/GUIMARÃES, Maria Raquel/FERNANDES, Francisco Liberal (eds.): *The Sharing Economy. Legal Problems of a Permutations and Combinations Society*, Cambridge Scholars Publishing, Newcastle upon Tyne, 2019, 496 pp.

Internet ha impulsado el nacimiento de modelos alternativos de consumo y ha dado lugar a la llamada economía colaborativa, es decir, a «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 (...)», cuyas transacciones «(p)or lo general (...) no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro» [Comunicación de la Comisión: «Una Agenda Europea para la economía colaborativa», COM(2016) 356 final, de 2 de junio, p. 3]. Cómo impacta esa economía en el mercado y qué regulación sería precisa para proteger mejor a consumidores, empresas y trabajadores ante esa nueva realidad, es el reto que aborda el libro que ahora se recensiona. Su enfoque es teórico, pluridisciplinar e internacional, aunque esto último no impide ver que los mismos problemas se repiten en casi todos los países. La obra es resultado del trabajo conjunto de 28 investigadores y es uno de los muchos resultados que arroja el *Centro de Investigação Jurídico-Económica* (U. Oporto) esta vez en ejecución de un proyecto financiado por la *Fundação para a Ciência e Tecnologia*. Está escrita en inglés —lo que le asegura difusión internacional— y, además de contar con autores portugueses, en su mayoría procedentes de la citada Universidad de Oporto, en él también participan juristas de universidades españolas (Valladolid, Alfonso X el Sabio, Valencia), italianas (Bergamo), inglesas (Hull) y brasileñas (Federal Río Grande del Norte y *Fundação Escola Superior do Ministério Público*, Río Grande del Sul).

Originariamente, la economía colaborativa fue denominada «consumo colaborativo», pero el nombre resultó insuficiente porque el fenómeno iba mucho más allá del simple consumo. Podría pensarse que la expresión que ha hecho fortuna, «economía colaborativa», no es la más adecuada porque la expresión «colaborar» puede sonar a «altruismo» y muchas veces existe una contraprestación dineraria. Sin embargo, este es el término que ha asumido la Unión Europea y quizás sea así porque, al ser tan genérico, permite albergar muchos modelos distintos, aunque aisladamente considerados estos puedan ser objeto de denominaciones específicas. Además, el fenómeno de la economía colaborativa no solo es global sino que, y sobre todo, es plurifacético, tal y como los autores que colaboran en el libro que ahora se recensiona destacan desde el primer momento. Algunos (Mariana Fontes da Costa: «Sharing Economy: From B2C to P2P and Back», pp. 14-32; Cristina Stringari Pasqual: «The Collaborative Economy and The Code of Defence of The Brazilian Consumer», pp. 51-67) prefieren referirse a la *peer-to-peer economy* (relaciones entre particulares) en el contexto del derecho del consumo; y otros (Jo Carby-Hall: «Innovatory Forms of Employment in the Twenty-First Century versus Employment Status», pp. 152-195; Emanuele Dagnino: «The Gig Economy and Labour Law: A View from Italy», pp. 211-227) consideran más precisamente la *gig economy*, que identifica las nuevas relaciones laborales surgidas de esos nuevos modelos de negocio.

El libro consigue diferenciar los distintos tipos de modelos de negocio que se dan cita en la economía colaborativa, que es algo fundamental para poder determinar qué requisitos son necesarios para acceder al mercado. La clave está en el papel que desempeña la plataforma. Puede ocurrir que esta sea un simple intermediario que ponga en contacto a los prestadores de servicios (profesionales o no) con los usuarios (como ocurre con BlaBlaCar o Airbnb); pero también puede ocurrir que sea la propia plataforma quien preste el servicio (como es el caso de Uber) o que preste servicios complementarios a la actividad principal. La distinción es importante a efectos de responsabilidad por incumplimiento contractual y extracontractual. Conviene recordar que la Directiva 2000/31, solo exime de responsabilidad al intermediario y que ese es, precisamente, el papel que, por lo general reivindican las plataformas colaborativas (el de mero *hosting*); en realidad esa calificación va a depender indicios que se estimen relevantes para entender que la plataforma desempeña un rol activo o, lo que es lo mismo, que tiene el control de la actividad que desarrolla (COM(2016) 356 final, de 2 de junio, pp. 7-8). Son ilustrativas, en este sentido, las decisiones del TJUE en el sector del transporte a las que enseguida se aludirá.

Determinar el estatuto jurídico de las plataformas es importante para saber qué papel juega el Derecho de consumo. Mariana Fontes da Costa («Sharing Economy», pp. 14-32), Cristina Stringari Pasqual («The Collaborative Economy», pp. 51-67), Joana Campos Carvalho («From Bilateral to Triangular: Concluding Contracts in the Collaborative Economy», pp. 196-210) y Ana Teresa Mota («Consumer Protection in View of Collaborative Consumption: Notes from a Portuguese Perspective», pp. 301-328) tienen claro que la línea que separa el concepto de *consumidor* y el de *profesional* es muy delgada. Si se entiende que las transacciones en que interviene una plataforma se concluyen entre particulares (sin perjuicio del papel de intermediario del profesional) las normas tuitivas de derecho del consumo no son de aplicación. En todo caso, es fundamental determinar cuándo el particular que vende debe ser considerado «profesional», que es algo sobre lo que

no existe unanimidad en los Estados miembros. A este respecto, la STJUE C-105/17, de 4 de octubre de 2018, *Kamenova*, en el contexto de las prácticas comerciales desleales, viene a decir que no puede calificarse de profesional a quien reiteradamente publica anuncios de venta en internet, si resulta que no actúa con un propósito relacionado con su actividad económica (§§ 38-45).

El transporte tiene un lugar preeminente en la economía colaborativa. Este sector ha vivido una disrupción enorme: adquirir un vehículo ya no es algo fácil para la mayoría de personas y, menos aún, para los más jóvenes. Son una alternativa a la compra el *car sharing* (el titular de un vehículo lo ofrece en el alquiler cuando no lo usa) y empresas como BlaBlaCar (que ponen en contacto a un conductor no profesional con otras personas que quieren realizar el mismo trayecto y compartir gastos) u otras que *ocupan* la parcela tradicionalmente adjudicada a los taxistas (Uber, Cabify o Lyft). Algunos autores (Lucas do Monte Silva, Patricia Guimarães y Yanko Xavier: «Legal Self-Regulation in Contemporary Urbanism: Smart Cities and Urban Mobility in Brazil», pp. 80-98) califican este nuevo fenómeno como *smart mobility* y definen así los negocios que promueven una movilidad sostenible y más eficiente. Los tres autores analizan el funcionamiento de Uber a la luz del derecho brasileño, cuya regulación es muy similar a la de otros Estados de la Unión Europea. Por su parte, Graça Enes Ferreira («Uber and European Union Law: Information Society Service or Transport? A Question of Competences», pp. 410-438) examina muy detalladamente, a la luz de la normativa europea, si empresas como Uber son meros intermediarios u operadores de transporte y destaca cuestiones prejudiciales en procesos judiciales en Bélgica, Francia, España y Alemania. La Justicia Europea (STJUE C-343/15, de 20 de diciembre de 2017, *Elite Taxi España c. Uber*) ya ha confirmado que la actividad de Uber es un servicio de transporte y no un servicio de intermediación. Entiende que la aplicación tecnológica es imprescindible para que los conductores puedan prestar el servicio y los usuarios solicitarlo y que Uber ejerce una influencia más que decisiva al fijar el precio y sobre el control de calidad, tanto de los vehículos como del comportamiento de los conductores (§ 39). En esa línea se pronuncia también la STJUE C-320/16, de 10 de abril de 2018, *Uber France* (§§ 20-26). Las sentencias no mencionan entre los criterios que permiten entender que la plataforma tiene parte en el negocio el hecho de proporcionar los activos como propios. Sí lo hacía la Comisión en la Comunicación antes citada, que además de aludir a la actividad de fijar el precio, contemplaba globalmente otros indicios, como establecer las condiciones contractuales, someter a relación laboral a quien presta el servicio, o sufragar los gastos y asumir la responsabilidad en la prestación (p. 7). En aplicación de algunos de esos criterios, *vid.* STS (Sala 3.^a) de 25 de enero de 2018 (ECLI: ES: TS:2018:120), a propósito de Uber, a quien considera un servicio de transporte; y SAP Madrid (Sección 28.^a) de 18 de febrero de 2019 (ECLI: ES: APM:2019:1255), a propósito de BlaBlaCar en España, al que considera un servicio de intermediación.

En el plano laboral tampoco es lo mismo mantener una relación de trabajo por cuenta ajena que, todo lo contrario, considerar que la plataforma no es el empleador porque los trabajadores son autónomos. Además de a Uber, el problema se extiende a plataformas como Deliveroo o Glovo. Aunque es verdad que la descentralización productiva ha cambiado el paradigma del mercado de trabajo en la era digital, la enorme diversidad de servicios ofrecidos por una gran pluralidad de plataformas parece que no permite homogeneizar soluciones. La particularidad de estas nuevas formas de trabajo es que la

prestación de servicios se realiza a través de plataformas mediante el *crowd-sourcing*: una suerte de red de «colaboradores» vinculados por un contrato de arrendamiento de servicios pero formalmente encuadrados en la figura del trabajador autónomo o *freelance*, cosa que ocurre tanto en España (Carlos Arroyo-Abad: «Risks and Challenges in Providing Services in the Digital Environment and its Impact on the Uber Economy», pp. 131-151) como en otros países como Inglaterra (Jo Carby-Hall: «Innovatory Forms», pp. 152-195), Italia (Emanuele Dagnino: «The Gig Economy», pp. 211-227) o Portugal (Ana Lambelho: «The Need to Review Independent Wokers' Protection in the Collaborative Economy, pp. 284-301; Maria Regina Redinha: «Online Platforms: Is There an Elephant in the Labour Law Room», pp. 352-360). Del resultado de la calificación y determinación de la naturaleza de la relación dependen no solo la protección del trabajador, sino también el régimen de la seguridad social y la responsabilidad civil en caso de accidente. Es por ello que autores como Adrián Todolí Signes («A Special Regulation for the Gig Economy: Which Things Would We Need to Regulate and Which Not», pp. 99-111) proponen un régimen especial laboral para este tipo de trabajadores. Las conclusiones que se extraen de estos trabajos son de inmediata aplicación y, además, demuestran que la academia va por delante del legislador y que los jueces se nutren de sus aportaciones: recientemente, en España, se han publicado multitud de sentencias calificando como *falsos autónomos* a más de un centenar de *riders* de la empresa *Deliveroo*, algo que le costará a la empresa, según estimaciones de la prensa, hasta 1.2 millones de euros solamente en concepto de cotizaciones a la Seguridad Social. En mi opinión, esto no soluciona el problema existente, sino que lo agrava: hay quien dice que estos trabajos son precarios, pero muchos de los trabajadores lo ven como una oportunidad; sobre todo los más jóvenes que quieren conseguir ingresos puntuales o los que llevan mucho tiempo desempleados. Está claro que detrás de ello no se pueden esconder abusos o fraudes, pero lo cierto es que si hay demanda es que se está cubriendo una necesidad. En este sentido, la propuesta antes señalada (Adrián Todolí Signes: «A Special Regulation», pp. 101-104) podría ser una solución. En la obra se abordan otras cuestiones, como la referida al derecho a la desconexión digital de los trabajadores (Francisco Liberal Fernandes: «Information Technologies and the Labour Market», pp. 261-267); su regulación sigue siendo necesaria en muchos Estados, pero en España ese derecho ya ha sido recientemente regulado (*vid.* art. 88 Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales; *BOE* n. 294, de 6 de diciembre de 2018). Es de esperar que este reconocimiento no se quede papel mojado y que los trabajadores puedan gozar de su merecido descanso.

En el libro no podía faltar una amplia reflexión sobre el lugar que ocupa el alojamiento en la economía colaborativa, que tanto ha revolucionado el sector turístico y hotelero. No se dedica mucho espacio a estudiar las primeras plataformas que se limitaban a ofrecer comparaciones de precio y los capítulos se centran más en nuevos operadores del sector como Airbnb o HomeAway, que son plataformas digitales que se dedican a ofertar alojamientos de particulares a través de su página web y que ponen en contacto los anfitriones o *hosts* (en general, los propietarios de la vivienda ofertada) con sus huéspedes o *guests*. Diogo Rodrigues da Silva («Consequences of Ratings/Reviews on Sharing Economy Platforms», pp. 382-287) estudia la importancia del sistema de valoración o *rating* y la de los sistemas de reputación en internet. Distinto a la puesta en contacto de demandantes y ofertantes

de un viviendas a través de una plataforma, que siempre conlleva retribución económica, es el fenómeno conocido como *couchsurfing*, es decir, dejar que una persona se aloje en casa de uno de manera altruista, sin perjuicio de que, muchas veces, el huésped entregue algún detalle al anfitrión (Maria Raquel Guimarães: «*My Couch, Your Couch: The Legal (Ir)relevance of Sleeping*», pp. 268-283). Por otro lado, en general, la legislación nacional se ha ocupado ya de regular los contratos de arrendamiento de corta duración, comúnmente conocidos como «alquileres turísticos». Ya se ha visto en algunos países (Francia, Alemania o Países Bajos, pero también en Estados Unidos, según Maria Raquel Guimarães: «*My Couch*», p. 280) que cuestiones como la necesidad de formalizar un contrato, la responsabilidad por daños o cancelación anticipada, o las relaciones con los vecinos, son problemáticas. Andrés Domínguez Luelmo («*Tourist Accommodation and the Collaborative Economy: Legal Matters in the Spanish Context*», pp. 228-260) estudia el fenómeno de los alquileres turísticos a la luz del derecho español y, tras considerar la evolución de la regulación de los alquileres de corta duración y su régimen actual (pp. 229-231), explica cómo el legislador ha intervenido para admitir el alquiler de solamente determinadas habitaciones (en algunas comunidades autónomas de España está prohibido); o establecer si el arrendador debe poner a disposición del arrendatario determinados servicios mínimos. Podríamos decir que *cierra* este bloque relativo al alojamiento (aunque en realidad, es el tercer capítulo del libro) un trabajo (Renato Lovato Neto: «*Professionalism, Standard of Care and the Sharing Economy*», pp. 33-50) que indaga sobre si a estos negocios, la mayoría prestados por particulares que no tienen la consideración de profesionales, se les tendría que exigir el mismo estándar de diligencia que a un profesional.

Un valor añadido de este libro es que no trata únicamente cuestiones *nuevas* de la economía colaborativa, sino que también aborda problemas *clásicos* del derecho civil. Así ¿se puede destinar un piso en régimen de propiedad horizontal a alquileres turísticos? ¿Pueden los propietarios acordar la prohibición de destinar las viviendas a alojamiento turístico? Ésta cuestión es analizada por el juez Aristides Rodrigues de Almeida («*An Overview on Jurisprudence of Local Accommodation*», pp. 112-130) a la luz del derecho y la jurisprudencia de Portugal y, ya lo avanzamos, las conclusiones alcanzadas no difieren mucho de la solución española. Hubiera sido de gran interés saber cuál ha sido la solución alcanzada en otros países distintos de Portugal. Que el propietario de un piso puede destinarlo y ofrecerlo a quien quiera es algo que no permite discusión. Cuestión distinta es si los Estatutos de la comunidad de propietarios lo prohíben expresamente o si mediante una modificación se puede limitar ese destino. En este sentido, en España, muy recientemente (marzo 2019) se reformó el art. 17 de la Ley sobre Propiedad Horizontal (BOE n. 176, de 23 de julio de 1960), de manera que la unanimidad que hasta entonces se requería para poder acordar la prohibición de destinar las viviendas a alojamientos turísticos, se abandonó en favor de la adopción de ese acuerdo por mayoría (el voto favorable de 3/5 partes de los votos que, a la vez, representen 3/5 partes de las cuotas de participación). Una mayoría que, por cierto, es distinta a la que se requiere en Cataluña (art. 553-26.2.a en relación con el art. 553-25.4 CC Cat: 4/5 de los votos que representen 4/5 partes de las cuotas de participación). Lo que está claro es que la privación de ese derecho no podrá ser retroactiva; si los vecinos tienen quejas solo les quedará acudir a la acción de cesación de actividades molestas.

El libro es de imprescindible lectura para quien quiera conocer cuáles son los retos que plantea la *uberización* de la economía, otra de las expresiones con la que se denomina a este fenómeno, tomando prestado el nombre de uno de los negocios más conocidos. Si hubiera que hacerle alguna crítica, solo podría referirse a lo que se echa a faltar en él. Aunque se trate de una crítica puramente personal y, por tanto, completamente subjetiva, me hubiera gustado encontrar más aportaciones sobre el régimen de responsabilidad de las plataformas (solo un par de trabajos tratan la cuestión de modo incidental. Así, Cristina Stringari Pasqual: «Collaborative Economy», pp. 51-67); Rute Teixeira Pedro: «One Size Fits All? Civil Liability Arising from Traffic Accidents in the Context of the New Mobility Based on the Use of Digital Platforms», pp. 329-351). También he echado en falta el papel de las criptomonedas en el trabajo dedicado al *crowdfunding* (João Vieira dos Santos: «Fintech and the Sharing Economy», pp. 68-79) y creo que hubiera sido interesante profundizar en las *smart cities*, en general, y la *smart mobility*, en particular, en la línea de las propuestas de Monte Silva, Patricia Guimarães y Yanko Xavier («Legal Self-Regulation», pp. 80-98). Además, si se tiene en cuenta la tecnología que, sin lugar a dudas, revolucionará el *proceso (extra)judicial*, habría valido la pena incluir una referencia a los mecanismos de resolución de conflictos en línea (ODR, por sus siglas en inglés) de segunda generación en el trabajo de Fernando Silva Pereira («Online Dispute Resolution», pp. 456-484).

La economía colaborativa plantea numerosas otras cuestiones que, por razones, obvias de espacio, el libro no podía abordar. Sin necesidad de recurrir al estudio del tratamiento jurídico-penal de los delitos cometidos en el seno de la economía colaborativa, quedaría pendiente el estudio de los problemas de exclusión social que plantea la economía colaborativa, bien por la imposibilidad de acceder a la tecnología o a internet, bien por no poder tener un transporte que no sea contaminante, bien, por sufrir la discriminación (racial, de género, orientación sexual) de los sistemas de *rating*. Otros temas tienen que ver con la protección de datos (vgr. problemas sobre la autenticidad de los perfiles en línea y la identificación de los usuarios), la propiedad intelectual (así, el reparto de ingresos derivado de negocios en *streaming* como Spotify y su relación con la libre competencia), el impacto sobre el medio ambiente (v. gr. cómo la transmisibilidad de datos mediante el uso de dispositivos y/o vehículos inteligentes puede ayudar a mitigar la contaminación) o la fiscalidad (así, la sujeción al IVA de determinados negocios o la implantación de nuevos tributos sobre la pernoctación turística).

Todos estas cuestiones quedan pendientes de ulterior estudio, quizás en una segunda parte de esta misma obra, que tan necesaria se revela a la vista de las estrategias parecidas a las que todos los países recurren para abordar los mismos problemas, derivados de los nuevos modelos de negocio. El libro tiene la gran virtud de mostrar que el fenómeno de la economía colaborativa es global, que ha venido para quedarse y que la legislación aún no se adecua a las nuevas necesidades; los intentos de regulación aun no han dado suficientes frutos. Todas las contribuciones obligan a reflexionar: proteger a los consumidores es necesario, pero debe ser sin perjuicio de la innovación y el desarrollo de estos modelos. Lo mismo debe decirse de las nuevas formas de trabajo: incrementar los costes laborales de la plataforma puede implicar el fracaso de estos negocios y eso, además de suponer la desaparición de muchas empresas, también implicaría la de los puestos de trabajo que de ellas dependen. Claro está que no puede ni debe permitirse el fraude, pues lo contrario sería competencia desleal a los negocios tradicionales. Esperemos,