TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN DERECHO

CURSO ACADÉMICO 2022/2023

CONSECUENCIAS ECONÓMICAS Y LABORALES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.

THE ECONOMY AND EMPLOYMENT IMPACT OF THE SHARING ECONOMY.

AUTOR: NURIA SAN MIGUEL FERNÁNDEZ

TUTOR: D. RUBEN LÓPEZ-TAMÉS IGLESIAS

RESUMEN

La evolución en el mercado ha dado lugar a un nuevo fenómeno conocido como economía colaborativa. Este nuevo modelo de mercado basado en ofrecer bienes y servicios infrautilizados por sus propietarios a cambio de una compensación ha propiciado una nueva visión dentro del sector económico y social. A la vez, cambia la forma de ver el mercado como lo conocemos y los tipos de trabajos conocidos hasta el momento.

A consecuencia de este nuevo fenómeno económico aparecen cambio normativos y jurisprudenciales en nuestro país. Esto se debe a la necesidad inherente al cambio, es decir, nuevas normas que abarquen estas nuevas formas laborales. Por lo tanto, podemos observar que este fenómeno actualmente está rodeado de un clima de polémica.

ABSTRACT

Developments in the economic market have given rise to a new phenomenon known as the collaborative economy. This new market model based on offering properties and services that are underused by their owners in exchange for compensation has led to a new vision within the economic and social sector. At the same time, it changes the way of seeing the market as we know it and the types of jobs known until now.

As a consequence of this new economic phenomenon, regulatory and jurisprudential changes are appearing in our country. This is due to the inherent need for change, that is to say, new regulations covering these new forms of work. Therefore, we can see that this phenomenon is currently surrounded by a climate of controversy.

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN …… 6 - 16

1.1 DEFINICIÓN Y CONCEPTOS CLAVE DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA …… 6 - 7

1.1.1 El mercado y la economía colaborativa …….. 7 - 10

1.2 EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA …… 10 – 11

1.3 IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN LA ACTUALIDAD …… 12 - 16

II. CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA … 16 – 23

2.1 DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES ELEMENTOS QUE CONFORMAN LA ECONOMÍA COLABORATIVA ……... 16 – 19

2.2 DIFERENCIAS CON OTROS MODELOS ECONÓMICOS TRADICIONALES …… 19 - 23

III. DESARROLLO Y EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA ……..... 23 – 29

IV. PRINCIPALES MODELOS Y PLATAFORMAS DE ECONOMÍA COLABORATIVA. ESPECIAL RELEVANCIA EN EL ÁMBITO JUDICIAL …… 30 – 36

4.1 TRANSPORTE ……. 30 – 31

4.2 MERCADO DE SEGUNDA MANO …… 31 – 32

4.3 ALOJAMIENTOS ……. 32 – 33

4.4 COWORKING Y CROWDSOURCING …….. 33 – 34

4.5 CROWDFUNDING ……... 34 - 36

V. REGULACIÓN Y DESAFÍOS LEGALES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA ……... 36 - 49

VI. CONCLUSIONES …… 49 - 53

VII. BIBLIOGRAFÍA CITADA ……. 53 - 56

I. INTRODUCCION

1. DEFINICIÓN Y CONCEPTOS CLAVE DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

En esta nueva época en la que vivimos se producen constantes cambios que inciden en todos los ámbitos de la sociedad, y, por tanto, también podemos observar estos cambios en el ámbito del trabajo. El trabajo ha pasado de una actividad manual a una actividad digital, lo que da lugar a diferentes consecuencias.

En primer lugar, la economía colaborativa podría definirse como un modelo económico de intercambiar, vender, compartir o alquilar bienes y servicios a través de los nuevos espacios tecnológicos y las comunidades digitales. Podríamos decir que se ha creado un nuevo modelo económico gracias a los avances tecnológicos y sociales.

El término "economía colaborativa" proviene de la expresión inglesa *Sharing Economy.* Al principio se refería al nuevo modelo económico de negocio que aprovechaban bienes infrautilizados por los particulares con fines no lucrativos. Sin embargo, con el transcurso del tiempo este modelo se introduce en diferentes plataformas digitales con fines lucrativos, tales como Uber o Airbnb.

Es necesario a la hora de considerar o no las diferentes plataformas virtuales dentro del concepto de economía colaborativa, que estas cuenten con una plataforma digital común y con el uso de Internet como mecanismo de intercambio de bienes y servicios. Podríamos definir de forma flexible la economía colaborativa como un intercambio de valor o colaboración para un objetivo común entre diferentes personas con intereses comunes o necesidades complementarias que normalmente utilizan una plataforma digital para su encuentro.

Esta tendencia permite maximizar los recursos que particulares infrautilizan dando lugar a un intercambio entre particulares de bienes y servicios. Además, podemos observar que lo que en un principio era una especie de trueque que permite la optimización de recursos infrautilizados siendo compartidos, intercambiados o alquilados entre particulares a través de diferentes plataformas digitales, lo que provoca un ahorro de dinero, espacio y tiempo al facilitar la ampliación de contactos, se convirtió en un nuevo tipo de negocio. Surgiendo así un entramado de relaciones económicas basado en el

intercambio de bienes propios entre diferentes usuarios, fijándose una compensación de tipo monetario pasando a un nuevo modelo de economía digital.

Como hemos señalado anteriormente no existe un consenso absoluto para clasificar dentro del término de la economía colaborativa. Esto se debe a los perfiles de las plataformas digitales, ya que la mayoría persiguen ánimo de lucro que cambia totalmente con las bases iniciales. En los inicios se trataba de poner en contacto a usuarios que querían compartir sus bienes o servicios mientras que, hoy en día, las plataformas tienen un claro objetivo de obtener beneficios. En la actualidad, estas actividades que en un principio era un intercambio entre usuarios se ha convertido en la realización de actividades que se convierten en el medio de vida habitual de creadores y prestadores de servicios vinculados a éstas.

Podemos observar el cambio en la economía colaborativa de unos iniciales principios altruistas a una economía de demanda. Siendo sustituidos por una fórmula de negocio cuyo objetivo es multiplicar los beneficios y que provoca la ampliación de la plantilla de prestadores de servicios para poder ofrecer cobertura a la demanda.

1.1.1 El mercado y la economía colaborativa

Como nuevo modelo productivo, podemos encontrar presente éste tanto en el mercado de transporte de personas, como de alojamiento, o de financiación y de distribución de alimentos.

Existen aplicaciones como Uber, Cabify y Lyft que permiten a una persona que necesite un viaje conectar con otra persona que se encuentra dispuesta a trasladarlo a cambio de un determinado precio. Estas plataformas digitales obtienen ganancias a través de la comisión que se le carga al trasportista por el uso de la plataforma digital. Siendo un ejemplo del mercado de transporte de personas.

En cuanto al mercado de alojamientos podemos destacar aplicaciones como Airbnb o Couchsurfing que permiten conectar al interesado en un hospedaje con otra personas que tiene disponibilidad para proporcionárselo.

Dentro de la industria podemos observar un proceso de digitalización que empieza a mediados de la década de los años setenta. Gracias a las nuevas tecnologías (electrónica, robótica, miniaturización, inteligencia artificial) y a la aplicación de las nuevas técnicas a la industria, hoy en día podemos observar un cambio en la sociedad hacia una

industria que podríamos definir como inteligente. A la vista esta que esta digitalización se ha incorporado al mundo empresarial, con el uso de las diferentes plataformas digitales que buscan la obtención de ganancias a través de poner en contacto a quien está dispuesto a ofrecer una actividad con quien necesita de ese servicio o bien.

Dentro de este proceso de digitalización podemos encontrar diferentes tipos de trabajadores generados por esta economía digital. Estos empleos podrían considerarse dentro de la categoría jurídica de trabajador autónomo, aunque no es tan sencillo. Dentro de estos trabajadores de "nueva generación" podríamos hacer una calificación en la que destacamos los siguientes:

- *Employee sharing:* un trabajador contratado por un grupo de empresarios para que trabaje para todos ellos.
- *Job sharing*: el puesto de trabajo se divide entre varios trabajadores a tiempo parcial para abaratar los costes laborales.
- *Interim management:* personal con alta capacitación que es contratado e integrado temporalmente en la organización para desarrollar un proyecto.
- *Casualwork*: un trabajador llamado solo para el momento en el que se le necesite, quedando a disposición del empleador el resto del tiempo, pero sin pertenecer a la empresa.
- *Crodwork:* un autónomo que trabaja para diferentes clientes realizando pequeñas tareas organizadas por una plataforma o aplicación digital.
- *Portfoliowork:* un autónomo que trabaja para diferentes clientes mediante pequeñas prestaciones a cada uno de ellos.
- *Collaborative employment:* autónomos o microempresas colaboran o comparten recursos para superar barreras de penetración a mercados.

Así, podemos definir economía colaborativa como la manera de compartir o intercambiar bienes tangibles o intangibles a través de espacios tecnológicos o comunidades sociales digitales. Por tanto, una empresa que conecta virtualmente a un cliente con un proveedor de servicios será una empresa colaborativa.

Tenemos que apartar del concepto de economía colaborativa a plataformas online que ofrecen servicios gratuitos. Consideramos servicios gratuitos en el artículo 1.3 ET[1] que ofrece supuestos que quedan excluidos de ser considerados como trabajos.

Esta situación plantea la evidencia de un cambio en las relaciones laborales propiciado por la globalización y por la tecnología como ya hemos visto. Estas nuevas empresas y trabajadores conllevan a la aparición de nuevas relaciones de empleo. Se basa como ya hemos visto en las plataformas colaborativas y la contratación de trabajadores "autónomos" para la prestación de sus servicios.

Estas empresas se insertan en un sector concreto como ya hemos explicado anteriormente, lo que provoca que establezcan un sistema de retribución, incidan en el precio del servicio y controlen a los prestadores del servicio ya sea por los comentarios de los clientes de la aplicación o por la localización del trabajador por la misma plataforma digital. Por tanto, hemos de considerar a estas empresas como entes con relaciones laborales significativas. Y, no se puede considerar que estas relaciones laborales sean solamente de trabajadores autónomos o por cuenta propia que prestan servicios debido a la menciona relación de control entre las plataformas digitales y los trabajadores "autónomos". Puede resultar difícil calificar jurídicamente estas relaciones laborales.

[1] Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.
Este Estatuto excluye una serie de actividades de considerarlas como trabajo, y, por tanto, excluye también la aplicación de la norma a las actividades mencionadas en el artículo. Estas exclusiones son:
a) La relación de servicio de los funcionarios públicos, que se regirá por las correspondientes normas legales y reglamentarias, así como la del personal al servicio de las Administraciones Públicas y demás entes, organismos y entidades del sector público, cuando, al amparo de una ley, dicha relación se regule por normas administrativas o estatutarias.
b) Las prestaciones personales obligatorias.
c) La actividad que se limite, pura y simplemente, al mero desempeño del cargo de consejero o miembro de los órganos de administración en las empresas que revistan la forma jurídica de sociedad y siempre que su actividad en la empresa solo comporte la realización de cometidos inherentes a tal cargo.
d) Los trabajos realizados a título de amistad, benevolencia o buena vecindad.
e) Los trabajos familiares, salvo que se demuestre la condición de asalariados de quienes los llevan a cabo. Se considerarán familiares, a estos efectos, siempre que convivan con el empresario, el cónyuge, los descendientes, ascendientes y demás parientes por consanguinidad o afinidad, hasta el segundo grado inclusive y, en su caso, por adopción.
f) La actividad de las personas que intervengan en operaciones mercantiles por cuenta de uno o más empresarios, siempre que queden personalmente obligados a responder del buen fin de la operación asumiendo el riesgo y ventura de la misma.
g) En general, todo trabajo que se efectúe en desarrollo de relación distinta de la que define el apartado.
A tales efectos se entenderá excluida del ámbito laboral la actividad de las personas prestadoras del servicio de transporte al amparo de autorizaciones administrativas de las que sean titulares, realizada, mediante el correspondiente precio, con vehículos comerciales de servicio público cuya propiedad o poder directo de disposición ostenten, aun cuando dichos servicios se realicen de forma continuada para un mismo cargador o comercializador.

Por último, es necesario destacar los conceptos clave de la economía colaborativa como pueden ser:

1) Plataforma digital: las plataformas digitales son los intermediarios entre la persona que está dispuesta a realizar un servicio o ceder un bien y la persona que busca este servicio o bien.
2) Bienes y servicios prestados: hablamos tanto de prestar un servicio como tal, como de prestar un bien que después vuelve a su propietario.
3) Reputación y confianza en estas plataformas: es necesario para que el usuario se sienta seguro a la hora de realizar una petición de servicio o de obtener un bien, y para ello, las propias plataformas tienen la opción de valorar los servicios de todos sus usuarios para que otros puedan ver estas valoraciones y se sientan seguros.
4) Sostenibilidad: hablamos de sostenibilidad debido a la utilización de bienes que otros usuarios no usan, evitando que estos usuarios obtengan bienes nuevos.
5) Innovación: se crea una nueva forma de negocio que rompe con los modelos tradicionales conocidos hasta entonces.

1.2 EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.

Para encontrar los orígenes de la conocida como "economía colaborativa", hemos de retroceder en el tiempo hasta el año 1948, cuando los vecinos de la ciudad de Zúrich organizaban los asientos vacíos de sus vehículos para hacer trayectos juntos y, además pagar los gastos de la gasolina entre todos. Este primer modelo se asemeja a la plataforma digital conocida como "Blablacar". La diferencia entre ambos se reduce a la conexión accesible para la divulgación de su modelo en el caso de los vecinos de la época de los años 50, a diferencia de la divulgación que la plataforma digital puede conseguir en la actualidad.

Dentro de la industria dedicada a la compra de bienes, es en 1995 cuando aparece Ebay un año después de la creación de Amazon. Estas plataformas digitales de compraventa mundial son responsables de crear los pilares de la economía colaborativa. Todo comienza en relación con el concepto *team-buying*, es decir, personas que se juntan para realizar una compra grupal que ofrece descuentos. El problema surge con los tiempos de espera para el proceso de compra, y esta es la razón de que empresas como Ebay o

Amazon comiencen a destacar dando a sus usuarios precios competitivos y tiempos de espera reducidos.

Por otro lado, a partir de los 2000 comienzan a surgir plataformas que funcionan con un estilo similar a estos vecinos de Zúrich, pero no están necesariamente relacionadas con los vehículos, sino que se abre un abanico de posibilidades. En relación con el transporte podemos destacar Uber que es una plataforma creada en 2009, y que ofrece a sus usuarios contactar con los conductores de vehículos registrados por la aplicación para prestar un servicio de transporte a estos.

Otros sectores como el de la vivienda también se ven afectados por la onda expansiva de la economía colaborativa. En este caso destacan aplicaciones o plataformas digitales como HomeAway (Vrbo actualmente) o Airbnb, las cuales ofrecen a sus usuarios la posibilidad de reservar un alojamiento de forma económica y con las características que estos deseen.

Podemos decir que todas estas plataformas digitales que provocan un gran cambio en nuestro modelo económico surgen a raíz de la publicación en 2010 del libro *What´s mine is yours: The rise of Collaborative Consumption* en el que los autores Rachel Botsman y Roo Rogers analizan el nuevo panorama en el ámbito económico basado en la colaboración, la confianza, las redes sociales y el acceso a bienes y servicios que rompe con el esquema tradicional del consumo capitalista del siglo XX. Cierto es que no hablamos de modelos altruistas, pero sí de modelos que generan beneficios de forma más justa y colaborativa entre todos por tratarse de un modelo basado en la colaboración y el intercambio.

Todo el análisis realizado en este libro aparece después de que se produzca la crisis económica mundial de 2008 que revela que el sistema económico estaba fracasando y era injusto. Además, se inicia una toma de conciencia por algunos ciudadanos sobre la cantidad de recursos infrautilizados y sobre la falta de empleos lo que provoca que se desarrollen soluciones novedosas como es el consumo colaborativo.

1.3 IMPORTANCIA DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA EN LA ACTUALIDAD.

La economía colaborativa ha ganado una gran importancia en la era digital debido al uso de las plataformas digitales. Para comprender mejor el por qué podríamos analizar datos como el uso de internet a nivel mundial, que crece en un 1.9% respecto del año 2022, alcanzando los 5.160 millones de personas que representa un 64.4 % de la población mundial. Estas cifras discrepan mucho de las cifras que podemos encontrar en el año 2000 con alrededor de 396 millones de usuarios de internet (gráfica 1).

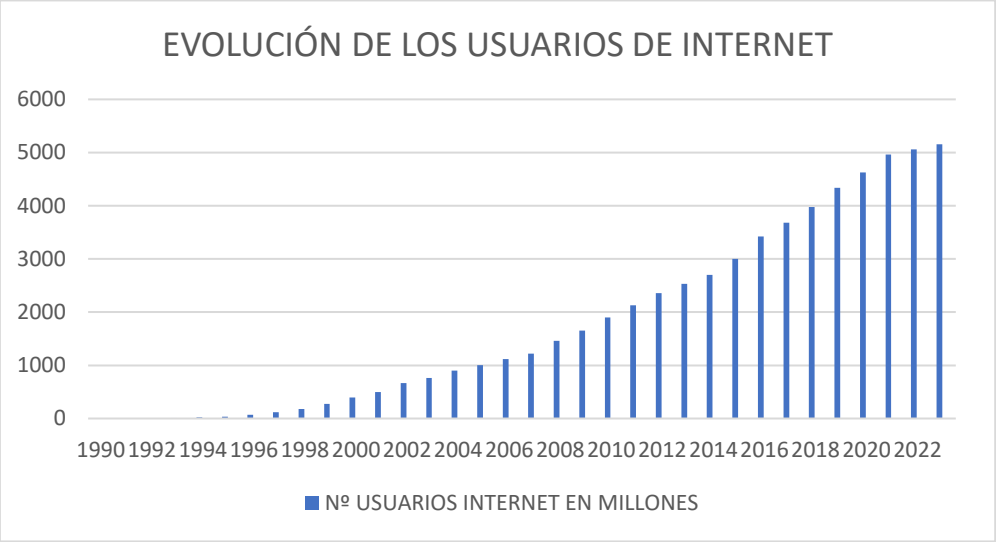

Ilustración 1 GRAFICA 1

GRÁFICA SOBRE LA EVOLUCION DE LOS USUARIOS DE INTERNET

Por otro lado, podemos analizar el uso de smartphones[2] a nivel mundial y observar su crecimiento. Es importante destacar que el 92.4 % de usuarios de internet utilizan su teléfono móvil para conectarse. Por esto mostramos una pequeña gráfica sobre la perspectiva de crecimiento del número de móviles en el mundo desde el año 2020 al año

[2] Según la Real Academia de la Lengua Española un smartphone es: "*Terminal móvil que ofrece servicios avanzados de comunicaciones (acceso a internet y correo electrónico), así como servicios de agenda y organizador personal con un mayor grado de conectividad que un terminal móvil convencional.*
Una característica añadida es la posibilidad de instalar aplicaciones avanzadas que permiten incrementar el procesamiento de datos y la conectividad del usuario a través de un sistema operativo propio".
Destacamos de esta definición que nos ofrece el diccionario la característica especial que le otorga al terminal móvil sobre la instalación de aplicaciones. Estas aplicaciones, conocidas con el termino app, son las que nos abren un elenco de posibilidades con nuestro "teléfono", desde multitud de juegos, redes sociales, ofertas de empleo, plataformas de música o videos, tiendas de todo tipo, y lo que nos interesa destacar son las plataformas digitales que ofrecen bienes o servicios a sus clientes a través de estas aplicaciones que actúan como medio de comunicación entre quienes ofrecen y quienes demandas el bien o servicio.

2025. El número de dispositivos móviles a finales del año 2022 supera los 15 mil millones y se prevé que el año 2025 alcance los 18 mil millones. Se estima una cantidad de usuarios de smartphones para el año 2023 que supere los 6.800 millones (gráfica 2).

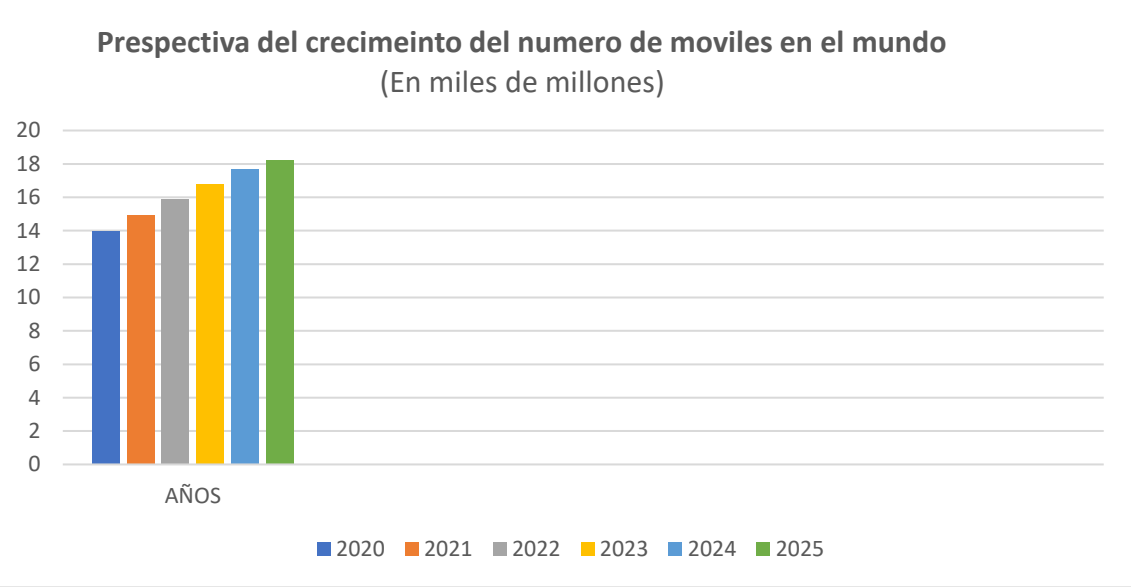

Ilustración 2 GRAFICA 2

GRAFICA SOBRE LA EVOLUCION DEL NUMERO DE MOVILES

Observando estos datos, podemos llegar a una conclusión clara respecto a los smartphones e internet, y es que ambas categorías de la era digital no cesaran en su crecimiento. Esta conclusión se debe al crecimiento que hemos podido observar o a las previsiones que hacen los expertos sobre su crecimiento (gráfica 1 y 2). Tanto el uso de internet como la tenencia de un smartphone son la clave para que se siga desarrollando nuestra economía colaborativa, dado que sin ambos concepto no existiría como la conocemos hoy en día. Como ya hemos visto, este tipo de economía apareció en los años 50 pero no fue hasta la época de los años 2000 cuando se desarrolló. En este sentido hablamos de la aparición de diferentes plataformas digitales que ofrecen a los usuarios estos bienes y servicios que demandan poniendo en contacto a cliente y proveedor. Por lo tanto, podemos decir que la clave del desarrollo de la economía colaborativa está en el uso de estas plataformas y que no podría llevarse a cabo sin el uso de internet. Es fácil relacionar las plataformas digitales y el uso de internet con la economía colaborativa, e incluso podríamos decir que son un tanto necesarias para este tipo de economía.

Vemos un crecimiento exponencial tanto del uso de internet como de los usuarios con móviles. Estos datos sirven para evaluar de forma rápida el crecimiento de la economía colaborativa. Esto se debe a que cuantos más usuarios tengan móviles y utilicen internet, más posibilidades hay de que estos utilicen las plataformas digitales donde se ofrecen bienes y servicios.

Además, hemos de considerar la economía colaborativa como una fuente de creación de empresas que no solo ponen en contacto a clientes y proveedores, sino que también crean puesto de trabajo para miles de personas. Dentro del sistema de trabajo de la economía colaborativa permite que cualquiera pueda ser empleador y empleado en todo momento siendo necesaria una regulación laboral que proteja al empleado, quien puede verse desprotegido por jornadas de trabajo abusivas. Este podría considerarse uno de los problemas principales del modelo de economía colaborativa, y es el Fondo Monetario Internacional quien se expresa ante esta situación:

"*La economía digital va a erosionar bruscamente la relación tradicional entre empleado y empleador". Por lo tanto, podemos apreciar como existe una gran preocupación en las grandes instituciones gubernamentales y financieras por el impacto de este modelo de negocio sobre la fuerza laboral"*[3].

Según datos recogidos por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) a partir de diferentes encuestas en distintos países se calcula que el número global de personas que trabajan en plataformas digitales oscila entre el 0,3 y 22% de la población adulta.

En Europa, basándonos en la investigación COLLEEM de la Comisión Europea, se calcula que ha aumentado del 9,5% en 2017 al 11% en 2018. Por su parte, España registra cifras del 12% en 2017 y del 18% en 2018. Además, dentro de la última encuesta promovida por la Comisión Europea se estima un volumen de 28,3 millones de personas que trabajan a través de plataformas digitales realizada entre diciembre de 2020 y mayo de 2021[4].

[3] Finance and Development Magazine, Fondo Monetario Internacional, ARUN SUNDARARAJAN es Profesor en la Escuela de Negocios Stern de la Universidad de Nueva York y autor de The Sharing Economy: *The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism, vol. 54, N.º2, 2017.*

[4] PESOLE, A., URZI BRANCATI, MC, FERNÁNDEZ MACÍAS, E., BIAGI, F. Y GONZÁLEZ VÁZQUEZ, I., "Platform Workers in Europe Evidence from the COLLEEM Survey", Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, Luxemburgo, 2018, ISBN 978-92-79-87996-8, doi:10.2760/742789, JRC112157

Dentro de estas encuestas debemos distinguir entre los tipos de personas que trabajan en las plataformas digitales según el porcentaje de ingresos y las horas trabajadas, y para esto, dividimos en cuatro grupos:

1) Las personas que trabajan de forma esporádica en las plataformas digitales, es decir, al menos una vez al mes, que representan en 2018 el 4,8% de la población adulta.
2) Personas que trabajan menos de 10 horas a la semana y reciben menos del 25% de sus ingresos a través de estas plataformas representan el 4,7% de la población en España.
3) Personas que trabajan de forma secundaria, más de 20 horas semanales y reciben menos del 25% de sus ingresos, o trabajan entre 10 y 19 horas semanales y reciben entre el 25 y 50% de sus ingresos, o trabajan 10 horas semanales, pero reciben más del 50% de sus ingresos de estas plataformas, que representan el 6,7% de la población adulta española.
4) Personas cuya forma principal de trabajo es a través de las plataformas digitales, que trabajan más de 20 horas a la semana y reciben el 25% de sus ingresos totales o trabajan más de 10 horas a la semana y reciben más del 50% de sus ingresos de estas plataformas, y que representan al 2,6% de la población mayor de 16 años en España a fecha de 2018.

Es importante esta diferenciación de los tipos de personas que trabajan en plataformas digitales, sobre todo a la hora de comparar jornadas laborales e ingresos con el resto de los trabajos conocidos como tradicionales. Normalmente, hablamos de personas más jóvenes y con frecuencia hombres, aunque cada vez más mujeres participan en este tipo de trabajos, y podemos añadir que registra población con niveles altos de formación si lo comparamos con la población activa general[5].

Por último, después de esta clasificación de los tipos de personas que podemos encontrar dentro de los trabajadores de las plataformas digitales, podemos observar en la Tabla 1 la comparación, según su grupo, de las personas que trabajan en plataformas digitales tanto en Europa como en España en 2021[6]. Vemos el número de personas cuya forma de trabajo principal son las plataformas digitales, la cifra de personas que trabajan

[5] Pesole, A., Urzí Brancati, M.C, Fernández-Macías, E., Biagi, F., González Vázquez, I.: "*Platform Workers in Europe*", 2018

[6] Tabla comparativa de los tipos de personas que trabajan en plataformas digitales en Europa y España a fecha de 2021

de forma secundaria en plataformas digitales, y las personas que lo hacen de forma marginal o esporádica.

Lugar	Principal	Secundario	Marginal	TOTAL
Europa	7.025.375	14.243.506	7.055.937	28.288.000
España	1.107.859	2.119.312	789.721	4.016.892

Tabla 1

A modo de conclusión, podemos destacar que el modelo de economía colaborativa es un modelo económico de intercambiar, vender, compartir o alquilar bienes y servicios a través de los nuevos espacios tecnológicos y las comunidades digitales, esto es, lo que conocemos como plataformas digitales. Este modelo de mercado da comiendo en la época de los años 50 con una pequeña comunidad de vecinos, y evoluciona hasta alcanzar cifras de participación de 28,3 millones de personas en Europa (año 2021) o de 4 millones de españoles. Este desarrollo del modelo económico colaborativo se debe en gran parte a la evolución tecnológica y a la ruptura con lo tradicional de las nuevas generaciones, y por esto podemos encontrar expandido el modelo de economía colaborativa en diferentes sectores del mercado, como son el mercado de transporte de personas, de alojamiento, de financiación y de distribución de alimentos, entre otros.

2. CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

2.1 DESCRIPCIÓN DE LOS PRINCIPALES ELEMENTOS QUE CONFORMAN LA ECONOMÍA COLABORATIVA

Cuando hablamos de economía colaborativa podemos decir que hablamos de una nueva versión del mercado tradicional que se ha ido modernizando con el paso del tiempo y con la aparición de las nuevas tecnologías y cambios sociales. Lo que queremos decir es simple, este tipo de economía virtual no podría existir sin los avances tecnológicos surgidos a lo largo del tiempo, pero de lo que también estamos seguros es de que no existiría de ninguna forma si los usuarios no confiaran en la forma que utiliza para llevar a cabo los intercambios de bienes o servicios en estas plataformas digitales.

Esta evolución de la que hablamos también ha surgido en la propia economía colaborativa que, al principio, apareció como un “trueque” sin fin lucrativo, y que con la

aparición de las plataformas digitales ha conseguido tener peso dentro del mercado económico, siendo la Comisión Europea la que expresa que se ha convertido en una importante contribución al empleo y al crecimiento económico, que además de crear empleo y hace posible trabajo flexibles.

Dentro del modelo de mercado podemos distinguir tres tipos de sujetos que son: el proveedor del bien o servicio, los usuarios o consumidores, y la plataforma digital o el intermediario. Es decir, quien posee el bien o recurso que le resulta útil al consumidor, quien muestra interés es ese bien o servicio para cubrir su necesidad, y la herramienta que conecta ambas partes, respectivamente.

Podemos decir que estos tres elementos son esenciales porque no cabe una definición de economía colaborativa sin su respectivo proveedor, comprador y la plataforma digital, con lo que podrimos decir que es necesario el contacto online.

Otro elemento que podríamos incluir en la definición de economía colaborativa es la llamada "idling capacity" que podemos traducir como la capacidad para dar una nueva utilidad a activos que no se aprovechaban por los consumidores.

Por otro lado, uno de los elementos que tenemos que destacar es el ánimo de lucro, y aquí las opiniones discrepan unas de otras. Cuando observamos que el término está compuesto por la palabra colaborativa entendemos que el ánimo de lucro no entra dentro de la definición, pero, si analizamos el mercado real colaborativo, observamos la presencia de ánimo de lucro en las empresas más conocidas como pueden ser Uber o AirBnb. Pero, en sentido contrario, tenemos el ejemplo de Coachsurfing[7] que es una plataforma que pone en contacto a usuario donde uno de ellos ofrece un sitio para dormir y el otro lo necesita sin que exista ningún intercambio económico entre ambos.

Por lo tanto, llegamos a la conclusión que no es necesario que se busque el ánimo de lucro, aunque sí que es habitual.

Además de estos elementos base podemos hablar de otros como pueden ser las nuevas tecnologías, los mercados multilaterales, la contratación a tiempo real, el "peer-to-peer", y el uso de recursos sin ostentar su propiedad.

[7] Coachsurfing: persona que ofrece su casa para la gente que lo necesite, ofrece un sofá para dormir unos días de manera completamente gratuita a través de una plataforma digital con la que el usuario le ofrece a otro su sofá de forma altruista.

En resumen, podríamos decir que sin las nuevas tecnologías no hubiera sido posible la expansión de la economía colaborativa gracias a la forma de comunicación que ofrece una conexión constante de las personas a través de internet en los conocidos como "mercados multilaterales o bilaterales"[8] que actúan en plataformas digitales donde existen muchos ofertantes y demandantes que interactúan a tiempo real para contratar los servicios en el momento que se precisan. Se crea una contratación bajo demanda en un mercado que permite la disminución de costes de transacción provocando que formen parte del mismo pequeños prestadores de servicios juntos a las grandes compañías que ofrecen el uso de bienes y servicios sin cambiar la titularidad de los mismos provocando una disminución en la necesidad de producción y una disminución en las consecuencias nocivas para el medio ambiente.

Por lo tanto, las características que destacamos del modelo de economía colaborativa son diversas pero necesarias para que el modelo funcione. Dentro de un ejemplo básico de economía colaborativa podemos ver todas estas características, y este ejemplo seria pensar en una persona que tiene una segunda vivienda y decide alquilarla cuando no la utiliza a través de una plataforma digital. En este ejemplo podemos ver, en primer lugar, las características básicas que hemos destacado de proveedor, demandante y medio, es decir, la persona que cuenta con una segunda vivienda y decide alquilarla, una persona que está dispuesto a pagar por esta segunda vivienda en alquiler, y una plataforma digital en la que se da visibilidad a este alquiler que se oferta. En segundo lugar, podemos observar la necesidad que destacamos sobre la nueva tecnología para la visibilidad o la oferta de esta vivienda a través de los mercados bilaterales en los que se necesita este tipo de plataforma digital para ofertantes y demandantes en los que se contrata a tipo real debido a que ambos están en contacto on-line para llevar a cabo la transacción, y por supuesto, provocando que el ofertante se encuentre al mismo nivel que en este caso podría estar una cadena hotelera que ofrece el servicio que el demandante quiere. Por último, podemos observar que en ningún momento se juega con el cambio de propiedad de la vivienda, simplemente se ofrece su uso y disfrute, pero nadie habla de cambios en la propiedad que es una de las características más importantes de este mercado.

[8] Un grupo de economistas encabezado por Jean Tirole (siglo XXI) concibieron un modelo de organización industrial basado en la presencia de dos o más grupos de usuarios que interactúan entre si a través de intermediarios que son las conocidas plataformas digitales.

Todas estas características provocan que se haya creado en nuestra economía un modelo muy diferente a lo conocido, pero que parece que funciona, ya que cada vez cuanta con más usuarios que ofrecen y demandan este tipo de servicios en los que no intervienen grandes compañías sino particulares que quieren dar un segundo uso a lo que ya no utilizan y que normalmente buscan un pequeño beneficio que hace que mejore su situación económica con una actividad sencilla. Estos particulares ofertan servicio o bienes y otros particulares los adquieren, con el contacto entre ambos de forma digital y de manera directa hace que la operación no sea complicada y que ambos lleguen a encontrarse satisfechos. Como este ejemplo, que podría ser la aplicación AirBnb, existen muchos. En este caso hablamos de una vivienda, pero ya hemos visto con anterioridad que podemos ver este tipo de economía en diversos sectores como el transporte o la financiación en los que se repite este mismo patrón de elementos característicos de economía colaborativa.

2.2 DIFERENCIAS CON OTROS MODELOS ECONÓMICOS TRADICIONALES

Como acabamos de ver en el apartado anterior, sabemos cuáles son las características de la economía colaborativa, pero ¿cuál es la diferencia con la conocida como economía tradicional? Está claro que no hablamos del modelo de economía tradicional basado en la caza, la pesca, la agricultura y la ganadería, sino del modelo económico que se ha forjado a lo largo de la historia y que se ha visto descentralizado gracias a la economía colaborativa. Los sistemas económicos que predominan en el mundo son los sistemas capitalistas que se basan en un mercado libre en el que existe la propiedad privada de los medios de producción. Este tipo de sistema está en contraposición a un sistema socialista basado en la propiedad pública y en el control del Estado de los medios de producción, donde no tiene cabida el tipo de economía colaborativa.

En nuestro sistema económico de mercado serán la oferta y la demanda quienes marquen las reglas del juego, es decir, serán los compradores y vendedores quienes libremente establezcan los precios del mercado, y por ello se basa en la libre competencia y en la menor intervención posible por parte del Estado. Y son estos mismos compradores y vendedores los que han pasado de centrar sus compraventas en grandes y conocidas empresas del mercado a pasar a utilizar nuestro sistema de

contratación a través de una plataforma digital donde un particular ofrece un servicio o un bien.

Como gran diferencia entre ambos sistemas podemos destacar la profesionalidad que puede ofrecer una sociedad empresarial frente a la ofrecida por un particular que decide dar un nuevo uso a un bien o servicio que no utiliza y ofrecerlo a un cliente poniéndose en el papel de empresario o trabajador de un sector nuevo. Nuestro ofertante no puede ofrecer las mismas oportunidades que, por ejemplo, una gran cadena hotelera, pero los clientes son completamente libres a la hora de elegir entre una habitación de hotel que ha tenido que pasar todos los controles pertinentes ante la administración o la segunda vivienda de alguien situada en la misma ubicación. Con todo esto, lo que quiero decir no es para nada que esté por encima uno del otro, simplemente que el personal del hotel está totalmente cualificado y cuenta con años de experiencia con los que no puede contar un particular que por ofertar su segunda vivienda en una plataforma digital se convierte en trabajador/empresario. Esto en ningún momento lo vemos como un aspecto negativo o inferior del sistema de economía colaborativa, pero si es una realidad, y como se suele decir "*la experiencia es un grado*"[9]. La experiencia no es imprescindible para ofrecen ningún servicio o bien, pero ayuda a que los acontecimientos pasen de la manera correcta, o simplemente hace que el ofertante pueda ser capaz de ofrecer confianza y seguridad a sus clientes. Esta seguridad posiblemente sea la causa de que no pasen de moda las grandes empresas y es que a pesar de que su servicio sea más costoso también es más seguro. Podríamos decir que el miedo de los clientes a los nuevos mercados puede ser uno de los factores más perjudiciales a los que se enfrente la economía colaborativa.

Un ejemplo muy básico es: ¿Qué hago si me encuentro en una ciudad extranjera y resulta que no existe el apartamento en el que me iba a alojar? Pueden pensar tanto que no exista, como que esté ocupado, como que no aparezca el dueño que me tenía que dar las llaves… y muchos pensamientos que se pueden resumir en tener miedo a no encontrar lo que he contratado. Está claro que la mayoría de la población ve más allá y apuesta por los modelos de economía colaborativa, pero lo que también tenemos claro es que siempre habrá diversidad en los tipos de "clientes" que existen en el mercado.

[9] La experiencia es grado: Es una frase hecha que destaca la importancia de la experiencia, generalmente, en comparación con lo que supone solo un conocimiento teórico de una materia. Con esta frase intentamos destacar que la experiencia es un punto muy importante en el mercado, esta experiencia puede abarcar desde ofrecer actividades con otras empresas de la zona hasta ofrecer servicio de masaje.

Por esto, es probable que encontremos personas que nunca han adquirido nada a través de una plataforma digital y que nunca lo vayan a hacer, al contrario que muchas personas que antes no utilizaban estos nuevos medios y probablemente se conviertan en su herramienta más habitual.

Una vez abarcado el tema de la profesionalidad y la experiencia como punto clave del mercado que conocemos como tradicional, vamos a centrarnos en los servicios y bienes que se ofrecen. Este nuevo tipo de mercado se concibe como una oportunidad para cualquier propietario de un bien o servicio que esta infrautilizado para darte a este un nuevo uso y obtener un beneficio económico de este nuevo uso. Cuando hablamos de dar un nuevo uso, no significa que estemos diciendo que se produzca un cambio en la propiedad del bien, sino que ahora este bien será utilizado por otras personas que no son sus propietarias con las condiciones que ofrezca y exija su verdadero propietario. Por lo tanto, podemos observar que este tipo de mercado no busca producir en masa para la venta a sus clientes porque se basa en dar utilidad a las cosas que no se utilizan. Podríamos incluso añadir que con este nuevo funcionamiento estamos parando la producción en masa y buscamos el reciclaje de productos diversos. Incluso podríamos decir que comparado con el mercado conocido hasta ahora es más ecológico, busca el reciclaje, el uso de segunda mano, es protector con el medioambiente. Con este cambio ayudamos al medioambiente, y sí, ya sabemos que no va a lograr que se deje de producir en masa miles de productos, pero puede que ayude a que alguno se deje de producir o lo haga en menor medida, ahorrando así en materias primas, disminuyendo la contaminación que conlleva su producción y haciendo que el producto ya existente no acabe en la basura.

Por lo tanto, podemos añadir a la profesionalidad y experiencia, los tipos de bienes o servicios, o más bien, que ya no se ofrece la propiedad sino su uso, cambio considerable en comparación con el anterior sistema del mercado. Este cambio del que hablamos provoca que la economía colaborativa como ya hemos dicho, sea un proceso productivo más beneficioso para el medio ambiente que el sistema tradicional, y esto es precisamente por ofrecer el uso y no la propiedad, ya que el cliente se ve satisfecho con el uso del bien o del servicio sin necesidad de acumular un nuevo producto en su domicilio y dando la posibilidad que este producto satisfaga a más clientes provocando el mismo efecto de la no necesidad de contar con este producto en su hogar. Lo que

provoca o evita la compra de nuevos productos, y, por tanto, de lo anteriormente mencionado sobre su producción ayudando al medio ambiente.

Con la anterior reflexión podemos destacar que dentro en la economía tradicional existe una sociedad centrada en el hiperconsumo todo lo contrario de lo que busca la economía colaborativa. Este nuevo episodio de la economía se centra en colaborar o compartir, y así evita el consumo masivo de productos que son necesarios para toda la sociedad. Con cifras del año 2022, recogidas por la Federación Francesa de Venta a Distancia podemos decir que el sector de segunda mano está en auge y la razón se encuentra en la motivación de ahorrar dinero por parte de los usuarios y de adquirir productos que les resultarían inaccesibles siendo nuevos. Si a esto le añadimos que la inflación cada día aumenta provocando un menor poder adquisitivo en los ciudadanos y que las materias primas escasean con el paso del tiempo, tenemos la combinación perfecta para que se siga desarrollando la economía colaborativa. Dentro de este mismo punto observamos que el sector tradicional se basa en la competición de compañías o sociedades empresariales que busca destacar en el mercado para que los clientes compren su producto, y, al contrario, tenemos que en la economía de plataforma se busca la colaboración entre las personas que son usuarios de estas plataformas digitales para lograr satisfacer los objetivos tanto del usuario ofertante como del usuario demandante. (FFVAD, 2022)

Por último, podemos destacar como diferencia entre ambos modelos económicos el tipo de relaciones que se crean a la hora de realizar un compra en un servicio tradicional o en uno de economía colaborativa. En este último no contamos con intermediarios en el proceso de venta, simplemente quien oferta y quien demanda establecen sus condiciones y se comunican directamente el uno con el otro garantizando así que la venta sea lo más simple y fácil posible a través de la plataforma digital que será quien ofrezca un pago seguro para que no se produzca ningún fraude. La principal diferencia con el modelo tradicional en este aspecto son los intermediarios, esa persona que se encuentra entre el productor y el consumidor final, decimos persona porque es posible que sea un único intermediario el que resulta del proceso, pero en realidad deberíamos decir personas porque normalmente hasta que un producto llega al consumidor final ha pasado por “diferentes manos”. En el mundo económico se conoce como canales de distribución directos cuando no existen estos intermediarios o indirectos cuando si contamos con su presencia en el proceso.

A modo de conclusión, podemos encontrar diversas diferencias entre el mercado tradicional y el mercado de la economía colaborativa que establecemos en la Tabla 2. Estas diferencias son la clave para entender el fin de la economía colaborativa debido a que basa el modelo de economía en otro tipo de valores diferentes a los tradicionales. Hace que desaparezca la importancia de poseer en sí, esa necesidad creada por las grandes cadenas de tener en propiedad es transformada en "no es necesario que compres, porque hay alguien dispuesto a dejar/prestar el bien o servicio a cambio de un valor que nada tiene que ver con el precio establecido, sino que lo establece el usuario dispuesto a prestar". Además, como apuntábamos antes, hay que destacar que el valor adquisitivo de la población cae, a la vez que aumenta la inflación y esto es un factor clave a la hora de elegir la opción más asequible para adquirir cualquier producto, sobre todo cuando lo podemos encontrar tanto en el mercado tradicional ofrecido por una gran compañía como en una plataforma digital ofertado por el vecino de la calle contigua.

ECONOMIA TRADICIONAL	ECONOMIA COLABOTATIVA
Sistema capitalista	Sistema de colaboración
Profesionalidad	Personas
Propiedad	Acceso
Hiperconsumo	Consumo responsable
Distribución indirecta	Distribución directa
Empresas/ compañías	Particulares

Tabla 2

3 DESARROLLO Y EXPANSIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

La economía colaborativa o economía de plataforma se basa en compartir recursos o servicios a través de medios digitales que ponen en contacto a los intercambiadores de estos. Este tipo de modelo de mercado se desarrolla a rasgos mundiales a partir del año 2008, cuando se empieza a generalizar el concepto *team-buying*[10] que se trata de hacer

[10] Su traducción literal del inglés es "equipo de compras", y en sí se trata de eso, de conseguir agrupar a clientes que deseen comprar a un mismo proveedor para conseguir fuertes descuentos al comprar un determinado bien o servicio. Por supuesto, se necesita un acuerdo tanto con el proveedor del servicio o

grandes compras por grupos de gente que ocasionaba para estos grandes descuentos. El problema del *team-buying* radica en la larga duración del proceso, y gracias a este problema surgen empresas como Amazon o eBay que comienzan a destacar por sus precios competitivos y por su rapidez en la entrega del producto. A la vista está que, en la actualidad son las empresas que encabezan el ranking mundial como las más grandes de *ecommerce*[11], es decir, de sitios web donde cualquier empresa o autónomo vende sus productos en un clic.

El concepto de economía colaborativa continúa evolucionando. En una encuesta realizada por la fundación EY[12] se revela que en el año 2017 la economía de plataforma tiene un impacto del 1/1,5% del Producto Interior Bruto (PIB) y estima que para el año 2025 contara con un 2/2,9% PIB. El impacto en el PIB de la economía colaborativa puede incidir en varios factores como son:

- Contribución directa que realizan los viajeros de Uber o quienes se alejan en Airbnb.
- Generación de empleo tanto directo como indirecto, tanto como conductor, como anfitrión, como trabajador independiente que genera sus ingresos y contribuye a la economía.
- Innovación y eficiencia creando nuevas formas de conectar a ofertante y demandante hace que aumente la productividad y, por tanto, contribuye al crecimiento de la economía.
- Consumo y gasto generado por estas plataformas digitales que antes no existían y que ahora permiten que el consumidor entre de forma rápida en un sector económico y realiza una transacción económica.

---

bien como un acuerdo con los clientes donde se refleje cada descuento obtenido y las condiciones de participar en esta actividad, como puede ser la forma de pago que han de utilizar. Será el proveedor quien establezca un mínimo de compradores y un plazo de tiempo para la oferta especifica que dé lugar a la transacción, y también será quien evita un pedido para cada cliente y realiza un pedido para el grupo completo siendo la operación más practica y evitando perder el tiempo.

[11] Se trata de sitos web donde una empresa o autónomo vende sus productos o servicios. Esta web ofrece la búsqueda del producto o servicio y ejecuta la transacción, todo en el mismo sitio web. Estas web pueden ir dirigidas tanto del profesional al consumidor final, como entre profesionales, como entre consumidores, y además pueden ofrecer distintos tipos de productos, bienes o infoproductos (vendes conocimiento: guías, cursos, información).

[12] Nota de presa (El Mundo) " *La economía colaborativa representa ya un 1,4% del PIB español*", 23 de junio de 2017. José Martínez, gerente de Estrategia de Parthenon-EY, en referencia al estudio prospectivo sobre economía colaborativa que Fundación EY, realizado en iniciativa conjunta con la Asociación Española de Economía Digital (Adigital), la Fundación de Estudios Financieros, el Círculo de Empresarios y Fundación Cotec. En el contexto de Sharing Madrid -evento organizado esta semana en Madrid por Adigital y Sharing España- Martínez ha adelantado a MERCADOS algunos de los principales resultados de dicho estudio.

- Reasignación de recursos para las personas que no utilizan sus bienes o productos y encuentran un modo de generar ingresos a través de estos.
- Falta de tributación que afecta a la hacienda pública debido a que ciertas plataformas colaborativas pueden llevar a provocar la evasión de impuestos o no cumplir con las obligaciones fiscales.
- Impacto en sectores tradicionales creando nuevos competidores frente a quienes antes solo se enfrentaban a empresas tradicionales y ahora tiene que competir con plataformas colaborativas.

Después de este análisis podemos destacar que en el año 2019 la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) de España realizó un informe en el que un 1% del PIB español se representaba por la economía colaborativa.

La CNMC recoge datos comparativos de la inversión a nivel mundial en economía colaborativa, entre los años 2000 a 2015 se invirtieron en plataformas digitales de economía colaborativa alrededor de 25.000 millones de dólares[13].

En el año 2016, en España otro estudio revela que el 34% de la población española usa estas plataformas por lo menos una vez al mes.

En el año 2017 en EE. UU. se cifran en 57 millones de *freelancers*, es decir personas que trabajan de manera independiente o por cuenta propia. Esto se debe a que las personas prefieren escoger sus horarios[14]. (Cangòs)

Lo único que podemos decir con certeza es que viendo las cifras de personas y las opiniones de los expertos se prevé una evolución positiva para este movimiento, pero no es posible realizar una comparativa con cifras más actuales a las ya expuestas.

En esta fase de desarrollo de la economía colaborativa podemos observar algunas tendencias como son:

- El grupo demográfico de alrededor de 50 años es el que más crece como usuarios de plataformas colaborativas. Por lo tanto, hay que evitar pensar que solo los "*millennials*" consumen en este tipo de plataformas.

[13] E/CNMC/004/15 Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa.
[14]Dr. Albert Beltran i Cangròs, "Plataformas de economía colaborativa: una mirada global", Asociación Española de Profesionales del Turismo, pág 8-37.

- Existe un nuevo movimiento colaborativo dentro del sector de la salud ofreciendo diversos servicios o recursos que hace que se amplie aún más nuestro modelo económico colaborativo, y no solo este presente en el trasporte, el alojamiento y los sectores que hasta ahora conocíamos.
- Se prevé que las grandes corporaciones cambien su modelo de negocio iniciándose en el mundo de las plataformas digitales para adaptarse y aprovechar el boom de la economía colaborativa.

En resumen, está claro que queda mucho desarrollo dentro de esta economía y que la sociedad cada vez participa más en este tipo de transacciones provocando que cada día aumente el número de usuarios de las plataformas digitales. (Sánchez, Febrero 2023)

En cuanto al impacto jurídico y social, este movimiento provoca dificultades jurídicas y sociales, debido a que la regulación ofrecida por el Gobierno no había contemplado la situación que provoca la economía colaborativa. Al igual que progresan las personas y las empresas para adecuarse a la situación que propicia esta tendencia económica, son los legisladores quienes deben poner en marcha nuevos referentes para actualizar las normas a esta nueva realidad. Está claro que con una norma general que englobe la economía colaborativa no será suficiente, y que es necesario intervenir la normativa de cada sector económico que se vea envuelto en este modelo.

Cierto es que la falta de regulación dentro de los sectores que incide la economía colaborativa es lógica. Esto se debe a que todo lo novedoso provoca que se encuentre fuera de la regulación existente hasta su aparición, y también implica que exista cierta incertidumbre. Estas plataformas deberán adecuarse a las normas creadas por el legislador que regulen sus aspectos más elementales. Cierto es que cada legislador creara un tipo de norma que incidirá en unos aspectos u otros dependiendo de su opinión acerca de que debe y que no debe regular sobre este tema, y que, por ello, se crearan normas diferentes en los distintos países que lo regulen.

La economía de plataforma ha cambiado completamente la situación de los trabajadores y el mercado hasta ahora conocido. Por qué decimos esto, porque ahora puedes convertirte en empleador y empleado en todo momento, lo que tiene un efecto inmediato en nuestro mercado laboral. Y como ya hemos dicho es necesaria una nueva regulación para evitar la desprotección del empleado.

Todo esto se debe a que l conocido hasta ahora como un contrato laboral, un empleador y un empleado cambia, y con ello cambian todos los aspectos relacionados con el empleado. El contrato de trabajo que aparece en este modelo económico es la venta de un bien o servicio a través de la plataforma digital que funciona como medio y como ya hemos dicho anteriormente serán la oferta y la demanda quienes manden sobre el mercado.

El problema viene con los empleados, y para hablar de este tema pondremos el ejemplo de los llamados "riders", quienes están a completa disponibilidad de la empresa principal y muchas veces no consiguen llegar al salario mínimo. Esto provoca que estas personas se pluriempleo y se enfrenten así a horarios inhumanos para poder obtener un salario que es permita vivir de forma digna. Además, se les obliga a darse de alta como autónomos, pero sin gozar de los efectos que esta categoría ostenta. Todo esto viene porque la plataforma con la que trabajan estos "riders" (Deliveroo) no permite de alguna manera que estos no acepten el encargo que se le encomienda, porque si lo rechazan la aplicación no les oferta más encargos ese día, y disminuyen la oferta de los días siguientes. Por lo tanto, la libertad de un autónomo de trabajar "cuando quieren" no existe en este tipo de plataforma digital, porque si no trabajas cuando te lo mandan, ves mermadas tus opciones para los días siguientes de obtener una "ruta de reparto".

La sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Justicia de Madrid número 40/2020[15], de 17 de enero desestima el recurso de suplicación realizado por "deliveroo" en cuanto a la declaración de los "riders" como trabajadores autónomos y no como trabajadores por cuenta ajena subordinados a "deliveroo"[16].Tras la unificación de

[15] Sentencia de la Sala de lo Social del Tribunal Superior de Madrid N.º 40/2020, de 17 de enero (N.º recurso 1323/2019).

[16] Sentencia 2952/2019 del Tribunal Superior de Justicia de Madrid – Sección N.º 19 de lo Social (N.º recurso 510/2018) *"... Pues bien, en relación con la concurrencia en la relación existente entre Roofoods Spain SL y los repartidores de las notas o caracteres propios de la relación laboral, hemos de reiterar lo ya señalado al examinar similar impugnación jurídica efectuada en el recurso formulado por dicha empresa, llegando a la conclusión de que concurren las notas o caracteres propios de una relación laboral por cuenta ajena, al apreciarse la existencia de:*

- *habitualidad,*
- *retribución periódica,*
- *dependencia y sujeción a las órdenes e instrucciones empresariales,*
- *ajenidad de frutos y riesgos, y*
- *carácter personalísimo de la prestación del servicio.*

En cuanto a la alegación relativa a que la sentencia infringiría los artículos 1254 y 1255 del Código Civil -pues no respetaría la libre voluntad de las partes dado que los codemandados que actuaron bajo la representación de la referida Letrada aceptaron las condiciones previstas en los contratos de prestación de servicios-, ha de señalarse que la calificación de las relaciones jurídicas debe efectuarse siempre

doctrina del Tribunal Supremo (TS) español, es el legislador quien da un paso más y legisla a cerca del asunto entrando en vigor la conocida como "Ley riders" el 29 de septiembre de 2021[17].

Cabe destacar su disposición adicional vigesimotercera, la cual presume la laboralidad en el ámbito de las plataformas digitales de reparto para zanjar así el asunto que llegaba a los juzgados españoles sobre si estamos antes trabajadores autónomos o ante trabajadores por cuenta ajena.

Con este ejemplo queremos destacar la importancia de regular jurídicamente los cambios que aparecen en nuestro sistema económico y laboral. Lo primero, porque no es permisible para un sistema legal que se precie que exista ningún tipo de vulnerabilidad para sus trabajadores, y, en segundo lugar, tampoco se puede permitir que grandes plataformas digitales realicen de forma fraudulenta contratos laborales que, además de la vulnerabilidad destaca anteriormente, provoca una irregularidad a la hora de contribuir en el sistema de la Hacienda Pública.

Dentro del ámbito medioambiental de la economía colaborativa, vemos un cambio respecto de la economía tradicional, entre otros aspecto, porque busca una sostenibilidad a la hora de consumir, busca el consumo responsable frente al hiperconsumo que destaca en los mercados tradicionales. Hablamos de intercambios de bienes o servicios que están infrautilizados por su propietario, y, a su vez, hay otra persona que necesita o desea dispuesta a pagar un precio por ello.

Pues bien, dentro de la economía colaborativa tenemos diversidad de sectores, pero vamos a centrarnos en el sector transporte porque hay un estudio de la Unión Europea

---

atendiendo a su verdadero fondo o contenido material, y no con base en el formal "nomen iuris" que las partes le hayan dado (por todas, sentencia del Tribunal Supremo de 19 julio 2018, rec 472/2017: " la naturaleza jurídica de las instituciones viene determinada por la realidad de su contenido y ... la misma debe prevalecer sobre el nomen iuris que errónea o interesadamente puedan darle las partes".

De otro lado, la calificación de las relaciones jurídicas como por cuenta propia o por cuenta ajena es materia de orden público, no sujeta a la libre autonomía de las partes; de modo que, cuando en una relación jurídica concurren materialmente las notas propias de la laboralidad, ésta ha de considerarse una relación por cuenta ajena, aunque las partes la hayan calificado formalmente de otro modo; máxime cuando en dicha correcta catalogación jurídica no concurre sólo un interés privado de las partes, sino también un interés público que viene dado por el debido encuadramiento en el sistema de la Seguridad Social y en relación con las cotizaciones y prestaciones de dicho sistema, así como en materia de desempleo, Fondo de Garantía Salarial, etc".

[17] Ley 12/2021, de 28 de septiembre, por la que se modifica el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, para garantizar los derechos laborales de las personas dedicadas al reparto en el ámbito de plataformas digitales.

que sustenta más ventajoso un viaje realizado a través del modelo de economía colaborativa.

"Las plataformas colaborativas, como Airbnb, Blablacar y Peerby, han cambiado las formas en que se ofrecen y consumen bienes y servicios en la economía. Ha habido un crecimiento reciente en los estudios que analizan los impulsores, los impactos y el alcance de la economía colaborativa. Algunos de ellos apuntan a impactos ambientales positivos de dichas plataformas. Sin embargo, ninguno de los estudios hasta el momento ha proporcionado un análisis sistemático, cualitativo y cuantitativo de los impactos. Este estudio llena este vacío respondiendo a dos preguntas: (1) ¿Cuál es el impacto ambiental de la economía colaborativa hoy y en el futuro? (2) ¿En qué condiciones contribuirá la economía colaborativa a un cambio hacia un desarrollo más sostenible de la economía de la UE? Este estudio desarrolló cinco estudios de caso en profundidad, aplicó una evaluación del ciclo de vida para analizar en detalle los impactos ambientales por plataforma y utilizó un modelo macroeconométrico para analizar los posibles impactos económicos, ambientales y de empleo hacia 2030. Los resultados muestran que el La forma en que la economía colaborativa crea impactos ambientales (y socioeconómicos) es compleja y puede diferir mucho según el modelo de negocio. En general, sin embargo, al aumentar la utilización de los activos existentes en la economía, el impacto ambiental del consumo colaborativo suele ser menor que el de las alternativas tradicionales. Sin embargo, dado que el consumo colaborativo permite a los consumidores ahorrar dinero, el consumo adicional podría compensar estas ganancias ambientales directas." [18]

La conclusión a la que llega este informe europeo es que a la hora de reducir energías y emisiones es más eficiente la economía colaborativa en el sector del transporte, donde los coches y los viajes compartidos reducen la cantidad de automóviles en las carreteras y sus emisiones. Por otro lado, tenemos que en el consumo de bienes podemos ver reducido su impacto ambiental a la hora de la producción de estos, al igual que se ve reducida la huella ambiental cuando el viajero acude a alojamientos de la economía colaborativa.

[18] "Environmental potential of the collaborative economy" Cambridge Econometrics, Dirección General de Medio Ambiente (Comisión Europea) , Trinomics , Vito , VVA, pág 66-95, 2018.

4 PRINCIPALES MODELOS Y PLATAFORMAS DE ECONOMÍA COLABORATIVA. ESPECIAL RELEVANCIA EN EL ÁMBITO JUDICIAL.

La economía colaborativa o de plataforma es el modelo económico basado en compartir recursos, bienes, servicios o habilidades ente unos individuos que pertenecen a una comunidad digital. En esta comunidad se permite que las personas interactúen directamente entre sí para realizar este intercambio de bienes, recursos o servicios infrautilizados por su propietario, y con los que puede conseguir unos ingresos extra.

Este modelo económico aparece en diferentes sectores económicos; podemos encontrarlo en el sector del alojamiento, del transporte, las finanzas, el intercambio de bienes, la alimentación, la movilidad, los servicios, la salud, la logística… Algunos ejemplo donde podemos ver claros cambios en la economía son los siguientes:

4.1 TRANSPORTE

Uber es un medio para los interesados en ofrecer un servicio de transporte de pasajeros contratando a un conductor particular a través de una plataforma digital, digamos que ha reinventado el concepto de taxi. Decimos reinventado por el hecho de que hay posibilidad de ofrecer agua a los usuarios, de que estos elijan la música o el vehículo en que quieren viajar, además de ofrecer un servicio inmediato y facilidades para el pago a través de la aplicación digital. Los problemas aparecen cuando el sector del taxi acusa a estos conductores de competencia desleal y comienza una batalla judicial que aún está en pie. Esta batalla judicial ha provoca que las plataformas digitales dedicadas al sector de transporte, como pueden ser Uber o Cabify, obtengan licencias conocidas como VTC (vehículo de alquiler con conductor) para poder llevar a cabo sus servicios dentro del sector del transporte y cumpliendo con la legalidad vigente. Esta guerra entre taxis y VTC no cesa, si no que se aviva cuando a partir de 2022 son las Comunidades Autónomas quienes han de imponer la normativa acerca de este servicio, y es ahora cuando podemos destacar la decisión del tribunal supremo de recurrir al TJUE a modo de consulta debido a la multitud de recursos sobre unas 25.000 licencias solicitadas de VTC.

Esto se debe a que en 2018 es el alto tribunal quien decide mantener el ratio de 1 licencia de VTC por cada 30 licencias de taxi. Y, sí, como el Tribunal Supremo podía

prever, el Tribunal de Justicia de la UE ha declarado la restricción española a las licencias de vehículos de transporte con conductor (VTC) contraria al derecho comunitario. Aunque, si es cierto que la sentencia admite que caben restricciones a este tipo de licencias como una decisión acorde a la buena gestión del transporte, del tráfico, del espacio público y la protección del medio ambiente, pero en ningún caso como una discriminación. Y, por tanto, podemos decir que la lucha entre taxi y VTC continuará[19].

Por otro lado, tenemos a Blablacar que, como Uber, ofrece transporte a pasajeros poniendo en contacto a conductores y pasajeros que van a realizar un viaje, pero en este caso, será de larga duración y su objetivo es compartir gastos y evitar la contaminación del medio ambiente. Es en mayo de 2015 cuando la Confederación Española de Transporte en Autobús acusa judicialmente de competencia desleal y solicita el cierre cautelar de la plataforma Blablacar, y es en 2017 cuando la Audiencia Provincial de Madrid desestima el recurso de apelación de la patronal del autobús por entender que la plataforma realiza una actividad legal y ajena a la Ley de Ordenación de Transporte Terrestre (LOTT)[20]

Dentro del sector del transporte las plataformas colaborativas principales son las anteriormente mencionadas (Uber, Cabify y Blablacar). Como podemos observar, el crecimiento de estas plataformas ha provocado cierto descontento y temor a sectores como el taxi y el autobús, sectores que hasta no hace tanto no tenían que preocuparse por competir con estas plataformas y con sus servicios modernizados. Dentro del transporte existen diferentes opciones a elegir por los usuarios que serán quienes decidan qué tipo de transporte desean, y, por tanto, los sectores han de competir en el mercado con más ofertas del mismo servicio.

4.2 MERCADO DE SEGUNDA MANO

Los mercados de segunda mano en los que aparecen Ebay, Amazon o Wallapop. Dentro de estas plataformas podemos obtener una variedad de bienes de segunda mano en los que, además de un fin económico para el vendedor, hay una labor medioambiental contribuyendo al reciclaje y reutilización de estos productos, y para el consumidor

[19] Tribunal de Justicia de la Unión Europea: Asunto C-50/21 (Prestige and Limousine), del 8 de junio de 2023

[20] Sentencia 86/2019 de la Audiencia Provincial de Madrid del 8 de febrero de 2019 (N.º recurso 1485/2017).

existe la posibilidad de adquirir un producto en buenas condiciones, que no es nuevo pero que tiene un precio inferior al de mercado.

Un caso de gran interés, respecto a este tipo de plataformas, podría ser la resolución del Juzgado de lo Social número 14 de Madrid contra el gigante Amazon, donde ha declarado que 2.166 repartidores que utilizaban su vehículo particular tienen una relación laboral con la multinacional[21], es decir, deben ser empleados de la misma. La sentencia declara que *"concurren los elementos de dependencia y ajenidad que determinan calificar las relaciones jurídicas analizadas (...) como relaciones laborales comunes",* y por ello, los trabajadores que estaban afiliados al Régimen Espacial de Trabajadores Autónomos deben formar parte del Régimen General.[22]

4.3 ALOJAMIENTOS

Dentro del consumo colaborativo tenemos el sector del alojamiento que ha creado una nueva versión de lo que conocíamos como viaje y alojamiento. Podemos destacar plataformas digitales como Airbnb que ofrece el alquiler de la casa de un particular o HomeExchange que intercambia gratuitamente viviendas por un periodo de tiempo determinado. Además de plataformas que realizan servicios de guías turísticas, rutas gastronómicas y culturales, de fotografías o de compras como pueden ser Vayable, Trip4real o TriperOne.

Dentro de los alojamientos turísticos la plataforma digital por excelencia es Airbnb, que como el resto de los modelos de economía colaborativa también se ha sentado en el banquillo de los tribunales españoles. Fue en el año 2014 cuando la Dirección General de Turismo de la Generalitat de Cataluña inicio un expediente administrativo (27054/2014) por el que la compañía Airbnb debía bloquear, suprimir o suspender definitivamente de la página web todos los anuncios de alojamientos turísticos

[21] Procedimiento de oficio 173/2021, Tesorería de la Seguridad Social contra Amazon Spain Fulfillment S.L; sentencia 31/2023 Juzgado de lo Social N.º 14 de Madrid.

[22] Dada la similitud con el caso de los "riders", queremos destacar que dentro del ámbito de la jurisdicción laboral se trata de conseguir que cada trabajador en España logre las condiciones mínimas que la ley establece para llevar a cabo su actividad. Dentro de la economía colaborativa, vemos una tendencia hacia la búsqueda del trabajador autónomo en lugar de trabajadores en régimen general que dependan de la empresa para la que realizan su actividad. Se trata así, de huir del derecho laboral dando lugar a la generalización de los "falsos autónomos" como forma de clasificar fraudulentamente a las prestaciones de servicios que realizan estos trabajadores. Por lo tanto, estamos ante un problema nuevo que hay que resolver, es decir, a qué legislación se ha de someter a estos trabajadores. Lo único que podemos dar por sentado es que la jurisprudencia del Tribunal Supremo tiende a desmontar la intención de las plataformas colaborativas a cerca de la clasificación como autónomos de estos trabajadores.

publicados por los usuarios en los que no constara el número de inscripción en el Registro de Turismo de Cataluña, llegando el asunto hasta el Tribunal Supremo.

Es la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo[23] en la sentencia 2/2022, de 7 de enero, en sede de casación y con carácter firme y definitivo, quien resuelve que la actividad desarrollada por la plataforma se limita a la prestación de servicios de publicidad, promoción y marketing de estos alojamientos, y que no ejerce funciones de gestión o administración, por lo que excluye y desvincula el régimen de responsabilidad y la calificación jurídica que se otorga a la plataforma que permite a sus usuarios el anuncio de alojamientos turísticos. En particular, la sentencia considera que Airbnb únicamente ofrece a los usuarios un servicio neutral consistente en "*poner en contacto a arrendadores y arrendatarios de viviendas vacacionales, sin transformarlo en un negocio de arrendamiento de vivienda*". Esta decisión se basa en gran parte en la sentencia del propio tribunal con respecto de la plataforma Homeaway (STS 1818/2020, de 30 de diciembre) lo que supone una consolidación de la doctrina jurisprudencial sobre el régimen jurídico que les es aplicable a los prestadores de servicios de la sociedad de la información y la responsabilidad que debes asumir, especialmente sobre las plataformas para anuncios de alojamientos turísticos. Podemos añadir que el Tribunal Supremo basa su decisión en la Directiva 2000/31/CE y la Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico, que condicionan la no sujeción por la legislación sectorial y regional en materia de alojamientos turísticos, y la condición de la plataforma Airbnb como prestador de servicio de la sociedad de la información establecido en un Estado miembro de la UE.

4.4 COWORKING Y CROWDSOURCING

Dentro de la producción colaborativa podemos encontrar disciplinas como Coworking, que consiste en un lugar de trabajo abierto con ambiente de oficina accesible a través del pago de una cuota mensual. Hemos de tener en cuenta que un entorno de coworking es algo más que un espacio y su mobiliario, incluye el acceso a luz, internet, limpieza, cursos, eventos, etc. Esto conlleva una serie de compromisos y obligaciones por parte de los colaboradores, es decir, un serie de responsabilidades. Por lo tanto, estamos ante una alternativa que ofrece una gran flexibilidad y la posibilidad de obtener grandes resultados del trabajo común, aunque como en todos lados existe un inconveniente, y

[23] Sentencia 2/2022, de 7 de enero, de la Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Supremo (N.º recurso 6063/2020).

este inconveniente se centra en que al trabajar en comunidad no hay secretos entre colaboradores, y por ello, las ideas que estos ponen en común no se pueden proteger[24]. Las ventajas son, además de reducir costes, la posibilidad de contacto y proximidad con otros profesionales. Y dentro de las desventajas, además de la falta de privacidad que hemos mencionado, podemos añadir las distracciones, tanto el exceso de silencio como el exceso de ruido, y los horarios de apertura y cierre del centro de sus salas de reuniones, aulas y demás espacios.

Por otro lado, tenemos la disciplina de Crowdsourcing que consiste en externalizar un problema a personas independientes para que aporten ideas para solucionarlo con el fin de vender esta idea. La plataforma digital hace posible contratar a trabajadores autónomos, que son usuarios de esta, en el momento en que la empresa necesita la prestación de sus servicios, se trata de un tipo de contratación bajo demanda. Este tipo de contratación produce el efecto, ya comentado con anterioridad, de la huida del derecho laboral. Se sustituye una forma estable de empleo por formas atípicas de trabajo. A estos trabajadores se les califica como autónomos o trabajadores por cuenta propia, y como consecuencia carecen de la protección que otorga la normativa laboral en materia de salario mínimo, tiempo de trabajo, seguridad y salud social, no discriminación, acción colectiva o protección social. Con lo cual, volvemos a llegar a la conclusión que este tipo de economía ha de ser regulada conforme a la situación concreta que genera para los trabajadores, para evitar así, que carezcan de los derechos otorgados por la ley.

4.5 CROWDFUNDING

Dentro del sector financiero también se ha desarrollado la economía colaborativa. Existe el Crowdfunding o la financiación colectiva que es un mecanismos para que diferentes personas reúnan los recursos necesarios para poder llevar a cabo un proyecto. Otro ejemplo dentro del sector financiero son las monedas sociales basadas en la confianza de los usuarios y su reciprocidad, es decir, una forma de reinventar el trueque.

La economía colaborativa se ha desarrollado en diversidad de sectores económicos a nivel mundial, es un fenómeno que no cesa en su crecimiento debido a que cada vez surgen más usuarios de este tipo de servicio que ofrecen las plataformas colaborativas.

[24] El artículo 2 del tratado de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) sobre Derecho de autor establece que “la protección del derecho de autor abarcara las expresiones, pero no las ideas”.

Por otro lado, hemos podido observar que no todos los sectores económicos han reaccionado de la misma manera. Cabe destacar que esta nueva forma de obtener ingresos no solo provoca mayor competencia para quienes ya estaban ofreciendo sus servicios en los diferentes sectores, sino que provoca una nueva forma de obtener ingresos a muchas personas. Y, por lo tanto, hablamos de que la economía colaborativa ha cambiado la manera de consumir de los usuarios y la forma de satisfacer sus necesidades, ya sea porque eligen un nuevo modo de moverse, una nueva oportunidad de financiación o un nuevo estilo de oficina más asequible y que les proporciona unos beneficios antes inexistentes.

Dentro del cowdfunding destacamos el primer caso que ha llegado a los juzgados españoles y que afecta a una plataforma de crowdfunding focalizado en el sector musical, llamada AUAmusic. Esta plataforma buscaba financiación colectiva para proyectos musicales hasta que en el año 2012 anuncia su cierre y sale a la luz la mala gestión realizada. Esta mala gestión consistía en que los promotores que financiaban los proyectos no recibían el dinero y que los mecenas no recibían sus correspondientes recompensas. Fue uno de estos mecenas quien decidió acudir al juzgado y la cantidad que reclamaba era mínima (menos de 150 euros). Pues bien, se declara culpable al propietario de la marca AUAmusic por recibir las cantidades de 60€ y 40€ con fecha 28 de junio de 2011, para la producción musical del grupo Degollar Aguagoma y 30€ con fecha 25 de enero de 2010 para la producción musical para el artista Pepe Espinosa, no habiendo sido entregados a sus destinatarios ni devueltos a pesar de los requerimiento realizados a los condenados. (AUAmusic , 2013).

A partir de ese momento en el crowdfunding, se consigue que aumente el grado de protección hacia los mecenas y donantes de proyectos financiados y que entre en la esfera de la seguridad jurídica.

Por lo tanto, la economía colaborativa se ha expandido en los últimos años como consecuencia de las nuevas tecnologías creando números plataformas digitales donde sus usuarios intercambian o prestan bienes y servicios infrautilizados. Dentro de estas plataformas virtuales se han desarrollado verdaderos modelos de negocio que han crecido rápidamente hasta convertirse en empresas multimillonarias que, como ya hemos visto, tratan de descentralizar sus servicios hacia trabajadores autónomos o por cuenta propia contratados a demanda, es decir, en el momento exacto en que se produce la solicitud del servicio.

Esta nueva forma de prestación de servicio ha provocado la huida del derecho del trabajo, provocando que le resulte difícil a este ámbito jurídico realizar una calificación jurídica para la relación entre la empresa y el prestador de servicios. Dicho de otra manera, se cuestiona si calificar a este prestador como trabajador autónomo o si se debiera calificar como trabajador del régimen general dependiente de la empresa[25].

V. REGULACIÓN Y DESAFÍOS LEGALES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA

La economía colaborativa está presente en el mercado como fuente de ingresos para muchos y como fuente de empleo para otros. En cuanto a este último aspecto, para los trabajadores cuya actividad está relacionada con este nuevo modelo de negocio es necesario revisar el ordenamiento jurídico laboral al que se ven sometidos. Además de ser un aspecto de gran importancia para el propio trabajador, como es el de estar en la categoría laboral que le corresponde, también lo será para la Administración, ya que no existen los mismos derechos y obligaciones para los trabajadores sometidos al régimen general, que, para los trabajadores sometidos a regímenes especiales, como puede ser el régimen especial de trabajadores autónomos.

A efectos de este régimen especial, se entiende por trabajador autónomo o por cuenta propia, aquel que realiza de forma habitual, personal y directa una actividad económica a título lucrativo, careciendo de sujeción a contrato de trabajo y pudiendo utilizar el servicio remunerado de otras personas. Es la Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del Trabajo Autónomo quien regula todos los aspectos relativos a este tipo de trabajadores[26].

[25] Informe "Crowdsourcing sites y nuevas formas de trabajo: el caso de Amazon Mechanical Turk" de Anna Ginès i Fabrellas, diciembre de 2016 (Universidad Ramon Llull).

[26] Ley 20/2007, de 11 de junio, del Estatuto del Trabajo Autónomo: Artículo 1. Supuestos incluidos.

1. La presente ley se aplicará a las personas físicas que realicen de forma habitual, personal, directa, por cuenta propia y fuera del ámbito de dirección y organización de otra persona, una actividad económica o profesional a título lucrativo, den o no ocupación a trabajadores por cuenta ajena.

También será de aplicación esta ley a los trabajos, realizados de forma habitual, por familiares de las personas definidas en el párrafo anterior que no tengan la condición de trabajadores por cuenta ajena, conforme a lo establecido en el artículo 1.3.e) del texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre.

2. Se declaran expresamente comprendidos en el ámbito de aplicación de esta Ley, siempre que cumplan los requisitos a los que se refiere el apartado anterior:

a) Los socios industriales de sociedades regulares colectivas y de sociedades comanditarias.

Dentro de esta ley, se regula un tipo de trabajadores autónomos considerados dependientes económicamente. Son aquellos que realizan una actividad económica o profesional a título lucrativo y de forma habitual, personal, directa y predominante para una persona física o jurídica, denominada cliente, del que depende económicamente por percibir de él, al menos, el 75% de sus ingresos por rendimientos de trabajo y de actividades económicas o profesionales. Estos no pueden tener a su cargo trabajadores por cuenta ajena, ni contratar ni subcontrata la actividad con terceros.

Por lo tanto, observamos que existen dos categorías de trabajadores por cuenta propia, los trabajadores autónomos y lo trabajadores autónomos económicamente dependientes. Es importante destacar esta última debido a esa condición de dependencia del 75% de los ingresos obtenidos por el trabajador, ya que dentro del modelo colaborativo se ha tratado de contratar a trabajadores a través de ese régimen laboral especial, y este asunto tuvo que resolverse en los tribunales.

Dentro del régimen general, se aplica el Estatuto de los Trabajadores a los trabajadores que voluntariamente presten sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección de otra persona, física o jurídica, denominada empleador o empresario. Por lo tanto, excluimos de este régimen general a los trabajadores regulados en la Ley 20/2007 que trata de los trabajadores por cuenta propia y no por cuenta ajena, con la falta de dependencia hacia un empleador que esta condición conlleva.

En el ámbito del Derecho del Trabajo surge la controversia sobre los elementos que permiten distinguir cuando existe o no una relación laboral. Es el jurista italiano Barassi[27] quien propone el criterio de la concurrencia o no de la dependencia o

b) Los comuneros de las comunidades de bienes y los socios de sociedades civiles irregulares, salvo que su actividad se limite a la mera administración de los bienes puestos en común.
c) Quienes ejerzan las funciones de dirección y gerencia que conlleva el desempeño del cargo de consejero o administrador, o presten otros servicios para una sociedad mercantil capitalista, a título lucrativo y de forma habitual, personal y directa, cuando posean el control efectivo, directo o indirecto de aquélla, en los términos previstos en la disposición adicional vigésima séptima del texto refundido de la Ley General de la Seguridad Social aprobado por Real Decreto Legislativo 1/1994, de 20 de junio.
d) Los trabajadores autónomos económicamente dependientes a los que se refiere el Capítulo III del Título II de la presente Ley.
e) Cualquier otra persona que cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 1.1 de la presente Ley.
3. Las inclusiones a las que se refiere el apartado anterior se entenderán sin perjuicio de la aplicación de sus respectivas normas específicas.
4. La presente Ley será de aplicación a los trabajadores autónomos extranjeros que reúnan los requisitos previstos en la Ley Orgánica 4/2000, de 11 de enero, de derechos y libertades de los extranjeros en España y su integración social.

[27] Ludovico Barassi, *Il Diritto del Lavoro.* (Milán; Editorial A. Giuffré, 1949)

subordinación en la prestación de servicios. Posteriormente, se desarrolla un mecanismo para determinar si hay o no una relación laboral a partir de un sistema de indicios conocido como *right to control test.*

Este método jurídico permite concluir que existe contrato de trabajo si hay control del proceso de producción por parte del empleador. De esta manera, a mayor control, es probable que se producto una relación de trabajo general y, al contrario, es probable una relación laboral independiente. En concreto, este método analiza un conjunto de criterios como son: la jornada de trabajo, las habilidades necesarias para el cargo, la fuente de las herramientas, el lugar de trabajo, la duración del contrato, el alcance de la discreción del contratado, el método de pago, el reporte, y el término del contrato.

De cumplirse estos indicios es muy probable que se trate de una relación laboral subordinada, y, al contrario, cuando no concurren ninguno o solo alguno de ellos no habrá contrato de trabajo.

Es la dependencia jurídica la que hace nacer un contrato de trabajo, donde empleador y empleado se obligan recíprocamente. El empleador ha de pagar por los servicios mediante una remuneración determinada al empleado que, se obliga a prestar esos servicios personales baja la subordinación de dicho empleador.

La cuestión principal es conocer si los trabajadores que prestan servicios a las nuevas plataformas digitales siguen dentro del ámbito de dirección y control o , por el contrario, la libertad concedida para la prestación del servicio es suficiente para convertirles en trabajadores independientes y, por tanto, autónomos[28].

En este contexto, podemos concluir que la principal cuestión que se plantea es la clasificación jurídica que debe otorgarse a la relación existente entre la empresa, titular de la plataforma, y los prestadores de servicios a través de la misma[29]

Dentro de las plataformas digitales son las plataformas de reparto quienes han suscitado mayores controversias. Es práctica habitual excluir del ámbito de la relación laboral a quienes prestan los servicios de reparto ofertados por las mismas, y esta actitud es

[28] Todolí Signes, A "El impacto de la "uber economy" en las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales en el contrato de trabajo. IUSLabor 3/2015, pág. 8-24.
[29] Serrano Olivares, R., "Nuevas formas de organización empresarial: economía colaborativa o mejor, economía digital a demanda –trabajo 3.0 y laboralidad", en Rodríguez-Piñero, M. y Hernández Bejarano, M., "*Economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos*", Albacete, pág. 19-49, 2017.

cuestionada respecto a si entra dentro de la legalidad o, por el contrario, supone una huida del Derecho del Trabajo.

Para resolver esta cuestión debemos acudir a los elementos definitorios de la relación laboral que expresa el artículo 1.1 del Estatuto de los Trabajadores, y que son la voluntariedad, la ajenidad, la dependencia y la remuneración. De estos elementes hemos de tener en cuenta para esta cuestión la dependencia y la ajenidad para poder calificar cualquier prestación de servicio como laboral.

Es el Tribunal Supremo, en su sentencia dictada en pleno de 25 de septiembre de 2020[30], quien concluye sobre los repartidores de la plataforma digital de Glovo considerándolos como empleados de la plataforma. Existen una serie de argumentos utilizados por el Tribunal, y son los siguientes:

- Los nuevos indicios de laboralidad: *"Desde la creación del derecho del trabajo hasta el momento actual hemos asistido a una evolución del requisito de dependencia-subordinación. La sentencia del Tribunal Supremo de 11 de mayo de 1979 ya matizó dicha exigencia, explicando que «la dependencia no implica una subordinación absoluta, sino sólo la inserción en el círculo rector, organizativo y disciplinario de la empresa». En la sociedad postindustrial la nota de dependencia se ha flexibilizado. Las innovaciones tecnológicas han propiciado la instauración de sistemas de control digitalizados de la prestación de servicios. La existencia de una nueva realidad productiva obliga a adaptar las notas de dependencia y ajenidad a la realidad social del tiempo en que deben aplicarse las normas".*
- El trabajador bajo una marca ajena: La sentencia cita expresamente el hecho de que el repartidor trabaje bajo una marca ajena como indicio de laboralidad.
- La plataforma digital como medio de producción: La sentencia aclara que el medio de producción para esta actividad es la plataforma digital que pertenece a la empresa, y valora el hecho de que el repartidor sin la plataforma no puede prestar sus servicios.
- La reputación digital: "*En la práctica este sistema de puntuación de cada repartidor condiciona su libertad de elección de horarios porque si no está disponible para prestar servicios en las franjas horarias con más demanda, su*

[30] Sentencia 2924/2020 del Tribunal Supremo de 25 de septiembre de 2020 (N.º de recurso 4746/2019).

puntuación disminuye y con ella la posibilidad de que en el futuro se le encarguen más servicios y conseguir la rentabilidad económica que busca, lo que equivale a perder empleo y retribución. Además, la empresa penaliza a los repartidores, dejando de asignarles pedidos, cuando no estén operativos en las franjas reservadas, salvo causa justificada debidamente comunicada y acreditada. La consecuencia es que los repartidores compiten entre sí por las franjas horarias más productivas, existiendo una inseguridad económica derivada de la retribución a comisión sin garantía alguna de encargos mínimos, que propicia que los repartidores intenten estar disponibles el mayor período de tiempo posible para acceder a más encargos y a una mayor retribución". En consecuencia, el Tribunal Supremo establece esta reputación digital como una forma de control hacia los trabajadores y una forma de organización del trabajo.

- La empresa no es una mera intermediaria: El Tribunal Supremo se basa en el Asunto C-434/15, Asociación Profesional Élite Taxi (Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea de 20 de diciembre de 2017) donde se niega que la empresa Uber sea una mera intermediaria por que realiza una actividad de transporte, que organiza y dirige en su propio beneficio. Con ello, el TS utiliza esta sentencia para aclarar que Glovo no es una mera intermediaria sino una empresa de reparto.
- La empresa es quien toma todas las decisiones comerciales.
- El precio de los servicios, la forma de pago y la remuneración de los repartidores es fijado por la empresa.
- Los repartidores perciben sus honorarios a través de Glovo, que es quien percibe estos honorarios de los clientes.
- La empresa se apropia del trabajo del repartidor para ofrecerlo a los propios clientes.
- El repartidor no interviene en los acuerdo de Glovo con los comercios a lo que les reparten sus productos.

Es cierto que el TS no siempre utiliza los mismos argumentos para valorar la laboralidad. Existen sentencias en las que se entiende que hay un contrato de trabajo cuando hay libertad para elegir horarios o jornadas laborales[31]. Otras en las que hay

[31] STS 20 de enero de 2015 (N.º recurso 587/2014) - caso de limpiadores de escaleras -; STS 20 de julio de 2010 (N.º recurso 3344/2009) - limpiador de oficinas -; STS 22 de enero de 2008 (N.º recurso 626/2007) - transportistas con vehículo propio -; STS de 30 de abril de 2009 (N.º recurso 1701/2008) -

laboralidad sin que existan instrucciones por parte del empresario[32]. E incluso cuando existe la facultad para rechazar trabajos encargados y asignados por el empresario[33]. Además, el TS mantiene que poseer herramientas o medios de producción secundarios no excluyen la calificación de trabajador laboral[34], incluso que el trabajador asuma parte del riesgo tampoco excluye esta[35]. Y, tampoco, que no exista exclusividad pudiendo realizar el trabajador actividades para otras empresas[36].

Es decir, el Tribunal Supremo para llegar al concepto de trabajador se ha ido adaptando a las nuevas formas de producción y expandiendo el concepto hacia el trabajo no dependiente[37]. De esta forma, el TS acoge la doctrina por la cual el ámbito del Derecho del Trabajo no ha de limitarse al trabajo dependiente en sentid estricto, sino a toda prestación personal de servicios que no se haga como genuino empresario. Por lo tanto, el TS dentro del ámbito de prestación de servicio acoge a los trabajadores dependientes y a los independiente, pero excluye al empresario. Basando su interpretación en demostrar que los trabajadores no son una empresa real, ya que, no toman decisiones sobre el mercado, no seleccionan los clientes, no fijan los precios, es decir, no negocian sus condiciones de trabajo ni se encargan del negocio puesto que no son una empresa.

Vemos una tendencia clara de la jurisprudencia hacia el cambio del concepto de trabajador fijándose en la estructura empresarial, es decir, los elementos materiales o inmateriales de relevancia a la hora de prestación del servicio y, en que tenga una

---

recogedor productos higiénicos -; STS de16 de julio de 2010 (N.º recurso 3391/2009 y 2830/2009) de 19 de julio 2010 (N.º recurso 1623/2009 y 2233/2009) - artistas y dobladores -; STS 3 de mayo de 2005 (N.º recurso 2606/2004) – abogados -; STS 21 de junio de 2011 (N.º recurso 2355/2010) - subagentes de seguros -; STS de 14 de julio de 2016 (N.º recurso 539/2015) - agentes de Seguros -; STS DE 16 de noviembre 2017 (N.º recurso 2806/2015) - traductores -; STS 8 de febrero de 2018 (N.º recurso 3205/2015) - montadores de ascensores -.

[32] STS 20 de julio de 2010 (N.º recurso 3344/2009) - limpiador de oficinas -; STS 22 de enero de 2008 (N.º recurso 626/2007) - transportistas con vehículo propio -; STS de 30 de abril de 2009 (N.º recurso 1701/2008) - recogedor productos higiénicos -; STS de 16 de noviembre 2017 (N.º recurso 2806/2015) - traductores-; STS 8 de febrero de 2018 (N.º recurso 3205/2015) - montadores de ascensores-.

[33] STS de 16 de noviembre 2017 (N.º recurso 2806/2015) - traductores-; STS de 16 de julio de 2010 (N.º recurso 3391/2009 y 2830/2009) de 19 de julio 2010 (N.º recurso 1623/2009 y 2233/2009) - artistas y dobladores -.

[34] STS 20 de enero de 2015 (recurso 587/2014) - caso de limpiadores de escaleras -; STS 20 de julio de 2010 (recurso 3344/2009) - compra propia de elementos de limpieza -; STS 8 de febrero de 2018 (Rec. 3205/2015), STS 22 de enero de 2008 (recurso 626/2007) - propiedad de furgoneta -; 7 de octubre de 2009 recurso 4169/2008) - alquiler de oficina y pago secretaria -.

[35] STS 9 de marzo de 2010 (recurso 1443/2009). En este caso, se descontaban los gastos de mantenimiento de la clínica dental.

[36] STS 22 de enero de 2008 (recurso 626/2007) - transportistas con vehículo proprio -; STS de 30 de abril de 2009 (recurso 1701/2008) - recogedor productos higiénicos -; STS 3 de mayo de 2005 (recurso 2606/2004) - abogado -.

[37] A. Todolí Signes, "Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo español que considera a los Riders empleados laborales*", Argumentos en Derecho Laboral*, 2019.

organización que contemple tanto la prestación del servicio como otros elementos de gestión del negocio. Por lo tanto, entendemos que será empresario quien tenga a su cargo trabajadores que sean quienes realicen el trabajo por el cual el genuino empresario recibe sus beneficios.

Entendemos que el TS realiza una interpretación finalista del contrato de trabajo para aplicare a todo aquel que preste servicios de manera personas, sea subordinado o no. Con esta interpretación se consigue que el Derecho del Trabajo cumpla sus fines en materia de fallos de mercado, cumplir con los valores sociales y proteger a la parte débil del contrato que carece de poder de negoción para tener verdadera autonomía de la voluntad cuando acepta las condiciones de trabajo[38].

Analizando esta sentencia contra Glovo podemos observar que el TS para poder calificar como trabajadores a los "riders" trata de compararlos con un verdadero empleador. Los elementos esenciales, como son la organización, el control, la gestión de la empresa que están fuera de sintonía si hablamos de un trabajador, es la comparativa necesaria para poder resolver sobre la condición de laboralidad inherente a este puesto de trabajo. Con esto, el TS busca distinguir entre trabajador y empleador.

La interpretación finalista del concepto de trabajador se trata de proteger a quienes necesitan protección en el mundo laboral. En el mundo laboral, muchos trabajadores son calificados como trabajadores por cuenta propia o autónomos por la interpretación restrictiva del concepto de dependencia jurídica, pero muchos de estos trabajadores sí requieren de la protección que garantiza el Derecho del Trabajo.

Consideramos que la protección laboral trata de regular por vía normativa los fallos de mercado que afectan tanto a trabajadores dependientes como independientes, la distribución de riqueza y el bienestar del trabajador (salario mínimo, prohibición de discriminación por razón de raza, sexo, religión, una jornada máxima y los descansos) son valores sociales que han de asegurarse para todos los trabajadores, y por último, para justificar estas normas laborales tenemos que destacar la existencia de desigualdad del poder de negociación a la hora de aceptar las condiciones de trabajo por parte de los trabajadores. En el caso de una plataforma digital, las condiciones de trabajo son iguales para todos sus trabajadores y estos deciden si aceptarlas o no. Este desequilibrio parece

[38] A. Todolí Signes, "Plataformas digitales y concepto de trabajador: una propuesta de interpretación finalista" *Lan Harremanak - Revista De Relaciones Laborales*, pág. 1-19.

ser causa de los riesgos a los que estos trabajadores se ven sometidos y, por tanto, estamos ante una situación de inexistencia de libertad contractual, ya que no hay posibilidad de negociar esas condiciones de trabajo. Por esto, es necesario que las normas laborales de protección al trabajador afecten tanto a trabajadores dependientes como independientes.

Con esta interpretación finalista lo relevante es definir que es una empresa, puesto que, si no se prestan servicios siendo empresario, se entenderá que es trabajador. Para esto, hemos de fijarnos en la propiedad de activos materiales o inmateriales que pertenecen al prestador del servicio, en la gestión real y la toma de decisiones en el mercado llevada por el prestador del servicio, y en si la prestación del servicio es realizada por trabajadores contratados por el empresario.

Esta teoría propone abandonar el criterio de la dependencia jurídica por estos nuevos indicios de laboralidad, es decir, busca la diferencia entre un empresario real y un mero prestador de servicios. Este es el primer argumento que utiliza el Tribunal Supremo en la Sentencia 2924/2020 (N.º Recurso 4746/2019) afirmando que *"la existencia de las nuevas tecnologías obliga a adaptar las notas de dependencia y ajenidad a la realidad social del tiempo en que deben aplicarse las normas".* En cuanto a la adaptación, es más fácil acudir al concepto de empresario y resolver sobre si es o no empresario, para saber si es o no un trabajador.

Dado que el Alto Tribunal ha replanteado los criterios para la clasificación de la relación de trabajo, adaptándolos a la economía digital, ha permitido que, pese a la singularidad de las relaciones laborales prestadas por estos trabajadores de plataformas digitales de reparto, sean clasificadas como auténticas relaciones laborales.

A pesar de esta forma de abordar las cuestiones de este ámbito planteadas ante el TS dando lugar a nuevos criterios para legar a la conclusión que sí existe una relación laboral de esto prestadores de servicios para las plataformas digitales de reparto. Es necesario combatir esta situación del mundo laboral que genera precariedad para muchos trabajadores considerados como "falsos autónomos".

Es el Gobierno de España quien aprueba la Disposición Adicional Vigesimotercera en el Estatuto de los Trabajadores aportando la presunción de laboralidad en el ámbito de las plataformas digitales de reparto. Esta presunción se apoya en la identificación de la forma en que se ejercen los poderes de organización, dirección y control por parte del

empresario, estableciéndose esta cuando el empresario ejerza estas facultades de forma directa, indirecta o implícita, mediante la gestión algorítmica del servicio o de las condiciones de trabajo, a través de una plataforma digital.

Por lo tanto, siempre que el algoritmo de la plataforma digital determine las condiciones del servicio o del trabajo de quien lo presta se entiende cumplida la exigencia de dependencia jurídica. Con esto, no es necesario resolver sobre la mayor o menor intensidad de la dependencia o subordinación de las personas que trabajan en las plataformas digitales de reparto, sino que la ley presume el ámbito laboral de estas personas cuando la actividad se gestiona u organiza mediante algoritmos a través de una plataforma digital[39].

En el Preámbulo de la norma se indica que "la nueva disposición adicional incorpora los criterios y parámetros establecidos por el Tribunal Supremo"[40]. Sobre esta cuestión, el TS expresa que el prestador de servicios se mantiene en un régimen de subordinación a las ordenes e instrucciones empresariales a través de la plataforma digital. Esto se debe a que una vez que el trabajador se aparte de estas instrucciones comporta consecuencias negativas o penalizadoras. Las plataformas digitales pueden contar con ciertos controles como la geolocalización de los prestadores de servicios o la evaluación de los servicios prestados por parte de los clientes que producen efectos importantes desde el punto de vista económico y laboral.

Como indica el Preámbulo, la eficacia de la disposición vigesimotercera del ET depende en última instancia de la información verificable sobre el desarrollo de la actividad de las plataformas digitales, para discernir si la prestación de servicios encaja en esta situación. Para ello, destacamos el apartado d) del artículo 64.4 ET, según el cual el comité de empresa deberá ser informado por la empresa "*de los parámetros, reglas e instrucciones en los que se basan los algoritmos o sistemas de inteligencia artificial que afectan a la toma de decisiones que pueden incidir en las condiciones de trabajo, el acceso y mantenimiento del empleo, incluida la elaboración de perfiles".*

En cuanto a los "resultados" de la reforma laboral realizada en España contamos con el anuncio de plataformas digitales de reparto de abandonar el mercado español. Es

[39] Baylos Grau, A., "Por fin la norma sobre los repartidores de plataformas (Ley riders)", Artículo on-line blog de Antonio Baylos Grau; https://baylos.blogspot.com/2021/05/por-fin-la-norma-sobre-los-repartidores.html .
[40] Preámbulo del Real Decreto-Ley 9/2021.

Deliveroo quien cesa su actividad en España alegando motivos económicos para la toma de esta decisión, anuncio que se produjo pocas semanas después de la entrada en vigor del Real Decreto-Ley 9/2021. Es la propia empresa quien declara que "España es el único país de Europa donde se ha hecho una reclasificación laboral de los riders"[41].

El efecto más común a esa disposición vigesimotercera se trata de cumplimentarla, al menos, aparentemente. Son las plataformas Just Eat y Stuart las que abogan por la laboralización plena de sus repartidores. Es el 17 de diciembre de 2021 cuando se firma el expediente número M/441/2021/N[42] entre la empresa Just Eat y la Federación de Servicios, Movilidad y Consumo de UGT y las Federaciones de Servicios y de Servicios a la Ciudadanía de CCOO en su condición de sindicatos mayoritarios y más representativos, dando lugar al primer acuerdo colectivo de condiciones de trabajo y con una regulación específica.

Sin embargo, otras plataformas como Glovo anunciaron que su actividad de reparto continuará siendo ejecutada por trabajadores por cuenta ajena adecuando sus contratos para cumplir con la nueva regulación. Como ya hemos visto, la jurisprudencia del TS no ve compatible este tipo de trabajadores en este ámbito sectorial con la legalidad.

Por otro lado, plataformas como Uber Eats han optado por la subcontratación de la fase de la actividad de reparto con empresas especializadas en ello. En este caso, si la empresa solo facilita la mano de obra, pero sigue siendo existiendo control y organización por parte de la plataforma digital mediante la aplicación y con el "famoso" algoritmo, incurre en una cesión ilegal de trabajadores castigada en el artículo 43 ET[43].

En las situaciones de cesión ilegal es la Inspección de Trabajo quien determina si estos trabajadores de subcontratas se encuentran dentro de la legalidad[44]. Para ello, utiliza diferentes criterios.

---

[41] Marimar Jiménez "Deliveroo abandona España antes de la entrada en vigor de la ley de riders", *Cinco días, Madrid, 30 de julio de 2021*.

[42] N.º Expediente: M/441/2021/N, Fundación Servicio Interconfederal de Mediación y Arbitraje FSP (convenio colectivo), 17 de diciembre de 2021.

[43] Apartado segundo del artículo 43 ET: "*En todo caso, se entiende que se incurre en la cesión ilegal de trabajadores contemplada en este artículo cuando se produzca alguna de las siguientes circunstancias: que el objeto de los contratos de servicios entre las empresas se limite a una mera puesta a disposición de los trabajadores de la empresa cedente a la empresa cesionaria, o que la empresa cedente carezca de una actividad o de una organización propia y estable, o no cuente con los medios necesarios para el desarrollo de su actividad, o no ejerza las funciones inherentes a su condición de empresario".*

[44] Ángel Jurado Segovia, "En torno a la externalización de actividades empresariales y la posible cesión ilegal de trabajadores en el ámbito de las plataformas digitales", LABOS *Revista De Derecho Del Trabajo Y Protección Social*, pág. 23-50, 2022.

Primero: concluyen la existencia de una cesión ilegal en la contratación de servicios de transporte por determinadas plataformas son terceras empresas valorando si la empresa contratista aporta o no los medios e infraestructuras necesarias para llevar a cabo la actividad contratada. Volvemos pues, a la aplicación de algoritmos y/o herramientas digitales relevantes para la organización de la actividad de la contrata[45].

Segundo: no basta con la existencia de una empresa real para excluir la interposición ilícita, sino que es la actuación empresarial en el marco de la contrata en relación a los poderes de dirección, lo que se constituye como elemento esencial. Por lo tanto, se trata de valorar quien organiza, dirige y controla la actividad de los trabajadores de la contrata. Volviéndose a subrayar, la trascendencia de las herramientas tecnológicas aportadas por la empresa principal para organizar los servicios y las rutas de los trabajadores[46].

Tercero: la necesidad de valorar si la actividad realizada por la empresa contratista es diferenciable de las incluidas y ejecutadas en el proceso productivo de la principal, sin perjuicio de la existencia de conexiones en el proceso productivo de la principal, siendo relevante que la contratista aporte su organización a la misma[47].

Cuarto: las actividades empresariales contratadas que facturan por el precio basado esencialmente en el coste de la mano de obra. Siendo una valorización concentrada en los elementos esenciales de cada caso concreto, teniendo en cuanta el sistema de precios pactados resultante de la contrata[48].

Quinto: valorar la identificación de los trabajadores de la contrata con la imagen o marca de la empresa principal. Su relevancia se condiciona por la ponderación de otros elementos, los medios y organización esenciales para ejecutar la actividad y el ejercicio de los poderes empresariales[49].

---

[45] STS 25 de noviembre del 2019 (N.º de recurso 81/2018). O, por el contrario, hablando de sentencias sobre una contratación licita: STS 8 de julio del 2020 (N.º de recurso 14/2019)

[46] SSTS 9 de enero del 2019 (N.º de recurso 108/2018); STS 8 de julio del 2020 (N.º de recurso 14/2019) y STS 12 de enero del 2022 (N.º de recurso 1903/2020)

[47] SSTS 17 de enero del 2002 (N.º de recurso 3863/2003); STS 3 de octubre del 2005 (N.º de recurso 3911/2004); STS 19 de junio del 2012 (N.º de recurso 2200/2011); STS 8 de julio del 2020 (N.º de recurso 14/2019) y STS 10 de junio del 2020 (N.º de recurso 237/2018).

[48] SSTS 10 de junio del 2020 (N.º de recurso 237/2018); SSTS 17 de julio del 1993 (N.º de recurso 1712/1992) y 16 de junio del 2003 (N.º de recurso 3054/2001); STS 9 de enero de 2019 (N.º de recurso 108/2018)

[49] STSJ Cataluña 13 de enero del 2012 (N.º de recurso 5434/2011).

Sexto: hablamos de cesión ilegal cuando en el ámbito de las plataformas digitales existe perjuicio de los trabajadores que habrían sido cedido ilegalmente, debido a las diferentes condiciones laborales que resulta de los distintos convenios aplicados por la empresa principal y por la contratista[50].

Como consecuencia de estos criterios, la Inspección de Trabajo impone sanciones a diferentes plataformas digitales. El 23 de enero de 2023, se anuncian multas a Glovo de hasta 32,9 millones de euros por faltas de alta; y el 2 de febrero, el juzgado de lo Social N.º 14 de Madrid sentenció por primera vez el modelo laboral de Amazon Flex como fraudulento, al operar con repartidores considerados falsos autónomos.

La compañía Glovo acumulaba a principios de 2023 sanciones de la Inspección de Trabajo por valor de 200 millones de euros, con lo que el Gobierno de España desvelaba que no descarta acudir a la vía penal por las presuntas ilegalidades detectadas en las condiciones laborales de Glovo. Es la ministra de Trabajo quien declara que "*El Código Penal contempla hasta 6 años de prisión para quienes impongan condiciones ilegales a los trabajadores mediante su contratación bajo fórmulas ajenas al contrato de trabajo o para quienes contraten sin permiso de trabajo o sin dar de alta en la Seguridad Social".* Esta sanciones se encuentran reguladas en el artículo 311 del Código Penal español[51]. Si estas sanciones prosperan el empresario podría alcanzar penas de 6 años de prisión y multas de 12 meses.

[50] SSTS 19 de junio de 2012 (N.º de recurso 2200/2011); STS 2 de noviembre de 2016 (N.º de recurso 2779/2014) y STS 9 de enero de 2019 (N.º de recurso 108/2018)

[51] Ley Orgánica 10/1995, de 23 de noviembre, del Código Penal. Artículo 311:
Serán castigados con las penas de prisión de seis meses a seis años y multa de seis a doce meses:
1.º Los que, mediante engaño o abuso de situación de necesidad, impongan a los trabajadores a su servicio condiciones laborales o de Seguridad Social que perjudiquen, supriman o restrinjan los derechos que tengan reconocidos por disposiciones legales, convenios colectivos o contrato individual.
2.º Los que impongan condiciones ilegales a sus trabajadores mediante su contratación bajo fórmulas ajenas al contrato de trabajo, o las mantengan en contra de requerimiento o sanción administrativa.
3.º Los que den ocupación simultáneamente a una pluralidad de trabajadores sin comunicar su alta en el régimen de la Seguridad Social que corresponda o, en su caso, sin haber obtenido la correspondiente autorización de trabajo, siempre que el número de trabajadores afectados sea al menos de:
a) el veinticinco por ciento, en las empresas o centros de trabajo que ocupen a más de cien trabajadores,
b) el cincuenta por ciento, en las empresas o centros de trabajo que ocupen a más de diez trabajadores y no más de cien, o
c) la totalidad de los mismos, en las empresas o centros de trabajo que ocupen a más de cinco y no más de diez trabajadores.
4.º Los que, en el supuesto de transmisión de empresas, con conocimiento de los procedimientos descritos en los apartados anteriores, mantengan las referidas condiciones impuestas por otro.
5.º Si las conductas reseñadas en los apartados anteriores se llevaren a cabo con violencia o intimidación se impondrán las penas superiores en grado.

En conclusión, el tema de la economía colaborativa y la clasificación laboral de los trabajadores digitales ha generado un importante debate legal y social. La economía colaborativa ha proporcionado fuentes de ingresos para muchos y empleo para otros, pero también ha planteado desafíos en cuanto a la clasificación laboral.

La legislación laboral y la jurisprudencia han evolucionado para adaptarse a estas formas de trabajo, especialmente en el caso de los repartidores de plataformas digitales. El Tribunal Supremo de España ha emitido sentencias que han establecido criterios para determinar si estos trabajadores deben ser considerados como asalariados de las plataformas o como autónomos. Dicho Tribunal ha optado por una interpretación finalista del concepto de trabajador, buscando diferenciar entre verdaderos empresarios y simples prestadores de servicios. Esta interpretación ha llevado a muchos prestadores de servicios a ser clasificados como asalariados de la plataforma digital, lo que ha generado cambios en la regulación y acuerdos colectivos con sindicados en algunas empresas.

Para llevar a cabo la toma de decisiones acerca de la cuestión de la laboralidad de los trabajadores de las plataformas digitales de reparto, se tiene en cuenta por el Tribunal ciertos criterios. Estos criterios son la organización, la gestión o el control de la empresa, pero es cierto que cada caso debe tener una dedicación especial para encontrar los elementos que proporcionan esa laboralidad. Por lo tanto, siguen siendo importantes la subordinación y dependencia del trabajador para hallar la respuesta, aunque no son los únicos.

Por otro lado, es el Gobierno quien elabora la “ley Riders” con la que establece en la disposición vigesimotercera la presunción de laboralidad en el ámbito de las plataformas digitales de reparto, intentado poner fin al dilema sobre si son trabajadores autónomos o por cuenta ajena.

Tanto las decisiones judiciales como la nueva regulación han llevado a algunas plataformas a ajustar sus contratos laborales y a otros a abandonar el mercado español debido a preocupaciones económicas.

Además, la Inspección de Trabajo ha impuesto sanciones a plataformas que, para evitar incumplir el nuevo precepto legal han optado por nuevas formas de reparto. Estas formas de reparto consisten en subcontratar a otra empresa para que realice esas tareas y así evitar tener repartidores propios. La cuestión aparece regulada en el artículo 43 ET

cuando las empresas incurren en cesiones ilegales de trabajadores, es decir, cuando una empresa (contrata) que ha contratado a un trabajador, lo pone a disposición de otra empresa (principal) para realizar su prestación laboral, y es esta principal la que ejerce funciones de dirección y control hacia el trabajador.

Por lo tanto, la nueva regulación y jurisprudencia ha proporciona un cambio. El cambio es notable en empresas que deciden regular la situación de la mejor manera posible, intentando crear convenios colectivos con sus trabajadores para estar dentro de la legalidad, y/o en empresas que deciden buscar otra solución para estar dentro del precepto de la nueva ley, pudiendo ocasionar cesiones de trabajadores.

En resumen, el debate sobre la clasificación laboral en la economía colaborativa continúa, y la adaptación de la legislación y la jurisprudencia refleja la necesidad de equilibrar la flexibilidad laboral con la protección de los derechos de los trabajadores. Las plataformas digitales y las autoridades laborales siguen enfrentándose a desafíos para garantizar que los trabajadores reciban la protección y los beneficios adecuados a este entorno laboral en constante evolución.

VI. CONCLUSIONES

I. La economía colaborativa ha experimentado una transformación significativa a lo largo de los años, desde sus inicios en la década de 1950 hasta convertirse en un modelo económico globalmente relevante en la actualidad. Este cambio se ha impulsado en gran medida por el avance tecnológico, el acceso generalizado a internet y la creciente disponibilidad de smartphones. Las plataformas digitales desempeñan un papel fundamental en la economía colaborativa al conectar proveedores y consumidores de bienes y servicios.

Este modelo económico ha generado un impacto relevante en el mercado laboral, creando nuevas oportunidades de empleo, pero también planteando desafíos de regulación y protección laboral. Las personas participan en la economía colaborativa de diferente nivel, desde trabajadores esporádicos

hasta aquellos para quienes se ha convertido en su principal fuente de ingresos.

La economía colaborativa ha ganado importancia a medida que más personas se han conectado a Internet y han adoptado tecnologías móviles, y se espera que continúe creciendo en el futuro. Sin embargo, también ha generado debates sobre cuestiones se regulación, derechos laborales y competencia en varios sectores. La economía colaborativa representa un cambio significativo en la forma en que las personas comparten y acceden a bienes y servicios, y s evolución seguirá siendo un tema relevante económica y socialmente.

II. Este modelo económico representa una evolución del mercado tradicional impulsada por los avances tecnológicos y cambios sociales. Se basa en la confianza de los usuarios y se compone de proveedores, consumidores y plataformas digitales. Este modelo fomenta la reutilización de recursos infrautilizados, contribuye al empleo flexible y reduce la producción masiva, lo que beneficia al medio ambiente.

En comparación con la economía tradicional, la economía de plataforma se centra en la colaboración y el acceso en lugar de la propiedad. Se caracteriza por la falta de intermediarios, lo que simplifica las transacciones. Además, se adapta a las necesidades de una población con menor poder adquisitivo debido a la inflación creciente y a la escasez de materias primas.

III. La economía de plataforma ha experimentado un crecimiento significativo en las últimas décadas, transformando la forma en que las personas comparten recursos y servicios. A medida que estas plataformas han ganado popularidad, su impacto en la economía y la sociedad han aumentado considerablemente.

El surgimiento de gigantes de la economía colaborativa como Airbnb, Uber y otros ha cambiado la forma en que las personas acceden a servicios y bienes. Esta evolución ha llevado a un aumento en la contribución al Producto Interior Bruto (PIB) en varios países y ha generado empleo de forma directa e indirecta. Además, ha impulsado la innovación y la eficacia

en la forma en que se conectan ofertantes y demandantes, lo que ha provocado un aumento en la productividad económica.

Sin embargo, también ha planteado desafíos, incluida la falta de regulación en ciertos sectores, la evasión de impuesto y la creación de nuevos competidores en la industria tradicional. Provocando preocupaciones sobre la seguridad y la protección de los trabajadores que prestan servicios a través de estas plataformas.

En el ámbito medioambiental, ha destacado por promover el consumo responsable y la sostenibilidad, especialmente en el sector del transporte, donde se han reducido las emisiones al fomentar el uso compartido de vehículos. Esto contrata con el hiperconsumo asociado a la economía tradicional.

IV. Este modelo económico abarca una variedad de sectores, incluyendo el transporte, el mercado de segunda mano, el alojamiento, el coworking, el crowdsourcing y el crowdfunding. Generando una serie de transformaciones tanto en la forma de prestar los servicios como en la relación entre las empresas y los trabajadores.

En el sector del transporte, plataformas como Uber y Blablacar han desafiado las normativas tradicionales y han enfrentado desafíos legales, particularmente en relación con los taxistas y la regulación de licencias. La lucha entre taxis y vehículos de alquiler con conductor (VTC) ha llevado a una serie de litigios y desacuerdos, y la regulación de este sector continúa siendo un tema importante.

En el mercado de segunda mano, plataformas como eBay, Amazon y Wallapop han fomentado la reutilización y el reciclaje de productos, al tiempo que han enfrentado casos legales relacionados con la autenticidad de los productos y las transacciones. La regulación en este ámbito se ha centrado en garantizar la seguridad y la protección de los consumidores.

En el sector del alojamiento, Airbnb ha cambiado la forma en que las personas reservan y comparten sus espacios, lo que ha generado disputas legales sobre la regulación de alquileres turísticos y la competencia con la industria hotelera tradicional. Las decisiones judiciales han variado en

diferentes jurisdicciones, y la regulación continúa siendo un tema controvertido.

El coworking ha permitido a los trabajadores independientes y las pequeñas empresas acceder a espacios de trabajo compartidos, aunque también ha planteado desafíos en términos de privacidad y horarios de operación. La regulación en este ámbito se ha centrado en garantizar condiciones laborales adecuadas y derechos para los trabajadores.

El crowdsourcing ha redefinido la forma en que se realizan tareas y se obtienen ideas de una comunidad en línea, lo que ha generado debates sobre la clasificación laboral y la protección de los trabajadores. La regulación ha buscado la falta de protección laboral para los trabajadores independientes involucrados en estas plataformas.

El crowdfunding ha permitido la financiación colectiva de proyectos, aunque ha habido casos de mala gestión y litigios relacionados con la responsabilidad financiera. La regulación ha buscado proporcionar protección a los donantes y mecenas involucrados en estas campañas.

En general, la economía colaborativa ha obtenido beneficios significativos en términos de acceso a servicios y oportunidades económicas, pero también ha generado desafíos en cuanto a la regulación y la protección de los derechos de los trabajadores y los consumidores. El proceso de adaptación legal y regulación está en curso y seguirá siendo un tema importante en el ámbito judicial a medida que la economía colaborativa continúa evolucionando.

V. En cuanto al debate en torno a la economía colaborativa y la clasificación laboral de los trabajadores digitales es un tema de gran relevancia tanto en el ámbito legal como social. Si bien la economía colaborativa ha brindado oportunidades económicas a muchas personas y ha transformado la forma en que se prestan servicios, también ha planteado cuestiones cruciales sobre cómo definir el estatus laboral de estos trabajadores.

La jurisprudencia y la legislación laboral han tenido que evolucionar para abordar estos desafíos, particularmente en el caso de los repartidores de plataformas digitales. El Tribunal Supremo de España y otros tribunales han

establecido criterios para determinar si estos trabajadores deben ser considerados empleados de las plataformas o autónomos. Esto ha llevado a una interpretación finalista del concepto de trabajador, que busca diferenciar a aquellos que son verdaderos empresarios de aquellos que son simplemente prestadores de servicios. Muchos trabajadores de plataformas digitales han sido clasificados como asalariados judicialmente, lo que ha dado lugar a cambios en la regulación laboral y acuerdos colectivos con sindicatos en algunas empresas.

El Gobierno también ha intervenido en el debate con la elaboración de la "Ley Riders", que establece la presunción de laboralidad en el ámbito de las plataformas digitales de reparto. Esto ha buscado poner fin a la ambigüedad sobre la naturaleza laboral de estos trabajadores.

Las decisiones judiciales y la nueva regulación han llevado a algunas plataformas a ajustar sus contratos laborales y otras a abandonar el mercado español debido a preocupaciones económicas. Además, la Inspección de Trabajo ha impuesto sanciones a plataformas que han intentado evitar el cumplimiento de la nueva legislación mediante la subcontratación de trabajadores.

En resumen, el debate sobre la clasificación laboral en la economía colaborativa sigue siendo un tema en evolución, y la adaptación de la legislación y la jurisprudencia refleja la necesidad de encontrar un equilibrio entre la flexibilidad laboral y la protección de los derechos de los trabajadores. Las plataformas digitales y las autoridades laborales continúan enfrentándose a desafíos para garantizar que los trabajadores reciban la protección y los beneficios adecuados en este entorno laboral en constante cambio.

VI. BIBLIOGRAFIA CITADA

BAYLOS GRAU, A. P. “Por fin la norma sobre los repartidores de plataformas (Ley riders)" https://baylos.blogspot.com/2021/05/por-fin-la-norma-sobre-los repartidores.html

BELTRAN I CANGRÒS, A. “Plataformas de economía colaborativa: una mirada global”, *Asociación Española de Profesionales del Turismo;* http://www.aept.org/archivos/documentos/ostelea_informe_economia_colaborativa.pdf

BOTSMAN, R. Y ROGERS, R. What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption, HARPERBUSINESS, 2010, ISBN 978-0-06-196354-4

COMISIÓN EUROPEA, DIRECCIÓN GENERAL DE MEDIO AMBIENTE “Environmental potential of the collaborative economy”, *Publications Office, 2018*; https://data.europa.eu/doi/10.2779/518554

FERNÁNDEZ CORNEJO, E., “El comercio electrónico en Francia”, Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en París, ICEX España Exportación e Inversiones, E.P:E, 2022; https://www.emarketservices.es/emarketservices/ProcesarDescarga?dDocName=DOC2022918919&urlIsesion=&urlSeccionError=&site=&rendition=AlternateWeb

GINÈS I FABRELLAS, A.- GÁLVEZ DURAN, S., " Sharing economy vs. uber economy y las fronteras del Derecho del Trabajo: la (des) rotección de los trabajadores en el nuevo entorno digital" Facultad de Derecho ESADE – Universidad Ramon Llull http://www.indret.com/pdf/1212_es.pdf

GINÈS I FABRELLAS, A. “Crowdsourcing sites y nuevas formas de trabajo. El caso Amazon mechanical turk” Facultad de Derecho ESADE – Universidad Ramon Llull file:///C:/Users/nuris/Downloads/articulos_RDSyE_Num_6_2016_GINES.pdf

JURADO SEGOVIA, A., En torno a la externalización de actividades empresariales y la posible cesión ilegal de trabajadores en el ámbito de las plataformas digitales, *LABOS Revista De Derecho Del Trabajo Y Protección Social*, vol.3, N.º 2, pág. 23-50, *2022*.

MÁYNEZ, G. - GUTIÉRREZ, M. "Matchmaking: el surgimiento de la economía colaborativa", *Desarrollando ideas*, LLORENTE Y CUENCA, Madrid, marzo 2016.

ROCHA SÁNCHEZ, F., "El trabajo de las plataformas digitales: una perspectiva sindical", en CASAS BAAMONDE, M. E. – DE LA TORRE GARCÍA, C., "El futuro del trabajo en España: impacto de las nuevas tendencias", 2019, ISBN 9788490209349, págs. 203-232.

RODRÍGUEZ-PIÑERO ROYO, M. – HERNÁNDEZ-BEJARANO, M. "economía colaborativa y trabajo en plataforma: realidades y desafíos", ISBN 978-84-16608-96-6, Editorial Bomarzo, 2017, págs. 19-49.

PESOLE, A., URZI BRANCATI, MC, FERNÁNDEZ MACÍAS, E., BIAGI, F. Y GONZÁLEZ VÁZQUEZ, I., "Platform Workers in Europe Evidence from the COLLEEM Survey*"*, *Oficina de Publicaciones de la Unión Europea*, Luxemburgo, 2018, ISBN 978-92-79-87996-8, doi:10.2760/742789, JRC112157

TODOLÍ SIGNES, A., "El impacto de la "uber economía" en las relaciones laborales: los efectos de las plataformas virtuales en el contrato de trabajo" *IUSLabor 3 /2015*, págs. 1-25. https://ssrn.com/abstract=2705538

TODOLÍ SIGNES, A., "Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo español que considera a los Riders empleados laborales*"*, *Argumentos en derecho laboral*, 2019; https://labourlaw.unibo.it/article/view/12034

TODOLÍ SIGNES, A., "Plataformas digitales y concepto de trabajador: una propuesta de interpretación finalista", *Lan Harremanak - Revista De Relaciones Laborales*, págs. 1-19*;* https://doi.org/10.1387/lan-harremanak.20880

TODOLÍ SIGNES, A., "Cambios normativos en la digitalización del trabajo: comentario a la "ley rider" y los derecho de información sobre los algoritmos"*; IUSLabor 2/2021,* ISSN 1699-2938, págs. 28-65.