

“The social, public and cooperative economy in the digital revolution”

Title: *Capital Platforms versus Social Platforms in the Collaborative Economy: International Legal Point of View*

Author: Dr. Maria Font-Mas, Lecturer in Private International Law, University Rovira i Virgili (Catalonia-Spain). maria.font@urv.cat

Key words: collaborative economy, social economy, legal person-corporation, transnational contracts

Sumario: *I. Las plataformas de la economía colaborativa y de la economía social ¿qué tienen en común?. II. La actividad de intermediario de la plataforma y la actividad subyacente del prestador del servicio: ¿objetivos económicos o sociales? III. La estructura jurídica de las plataformas y de las empresas de economía social. IV. Problemas jurídicos en la actuación internacional de las plataformas de economía colaborativa y social: perspectiva del Derecho de la UE. 1. Ley aplicable al E-commerce, libertad de prestación de servicios y normas internacionalmente imperativas. 2. La lex societatis de las plataformas y la libertad de establecimiento. 3. Las lex contractus derivadas de las relaciones jurídicas en la economía colaborativa (o de plataformas). 3.1 Ley aplicable a la relación contractual entre plataforma y usuarios. 3.2 Ley aplicable al contrato de la actividad subyacente.*

I. Las plataformas de la economía colaborativa y de la economía social ¿qué tienen en común?

En la economía de mercado han irrumpido con fuerza las plataformas de economía colaborativa desde principios del siglo XXI. El Parlamento Europeo considera que la economía colaborativa "ha replanteado la forma en que se suministran los productos y se prestan los servicios y constituye en numerosos

sectores un desafío para los modelos económicos ya establecidos" (Informe Parlamento Europeo, 2017: 4). La primera e importante característica de esta nueva economía es que las plataformas electrónicas o digitales utilizan las tecnologías de la comunicación, Internet, la geolocalización y algoritmos, para que los usuarios entren en contacto, presenten sus ofertas y demandas y realicen un negocio jurídico. Esta finalidad es la segunda característica de la economía colaborativa, esto es, que son los usuarios de las plataformas los que efectivamente prestarán o intercambiarán un servicio o unos bienes (proveedor/usuario/consumidor) que se denominan en este sector *prosumer* y *prouser*. Por ello se concluye, que la actividad de las plataformas de economía colaborativa es la de intermediación para que los grupos de usuarios interrelacionen en mercados multilaterales transaccionales (Montero Pascual, 2017: 25). La función de mediador de la plataforma no es nada nueva en ámbito contractual. El elemento diferenciador de la actividad de estas plataformas es el uso de Internet y herramientas digitales que posibilitan contraprestaciones e intercambios que hasta el momento resultaban imposibles sin el uso de Internet, *apps* y dispositivos móviles (p.ej. la demanda de vehículo y conductor al instante; el alojamiento en casa de un particular desconocido; etc.). Todo ello a unos costes reducidos de transacción precisamente por el uso de las plataformas digitales.

Parece ser que del amalgama de denominaciones que recibe la economía colaborativa (*share economy*, *mesh*, *gig economy*, etc.) ninguna cubre la totalidad de los supuestos, ya que según la etiqueta utilizada son destacadas determinadas características sin cubrir todos los supuestos que engloba este nuevo sector. Así ocurre en el presente estudio, ya que el término de

"economía colaborativa" no nos convence porque no casa bien cuando queremos subsumir las plataformas de "economía social" dentro del concepto más amplio de economía colaborativa. Nos decantaríamos por "economía de plataforma" (*platform economy*) (Alfonso Sánchez, 2016: 4) ya que concebimos y focalizamos este fenómeno en el instrumento vehicular de intermediación, la plataforma.

De la consulta de webs de algunas plataformas, hemos constatado que se definen como plataforma *on-line*, sin incluir "collaborative" o "share". Por ejemplo: "Skillshare is an online learning community (...); "Crowdcube Spain PFP es una plataforma (...); "Goteo és una plataforma de crowdfunding cívic (...); "Loomio is an app that helps people make decions together"; "Airbnb. Inc. és una plataforma que permet publicar, descobrir i reservar diferents allotjaments", "The Uber app matches you with a nearby dirve (...)"

A veces sí que se autodefinen como pertenecientes a la economía colaborativa y social: "Nimber is a collaborative peer-to-peer service that connects people (..). Aunque también "Nimber is a social delivery service where you save the environment (...)" "Nimber is a matching service and not a delivery transport solution".

Para nosotros las plataformas digitales son un sistema, vía o medio, para desarrollar la economía social. Así, distinguimos las plataformas sociales (*social platforms*), en especial las plataformas cooperativas (*cooperativism platforms*), que coexisten con las del sector de la economía de mercado, por ello puede hablarse de plataformas capitalistas (*capitalist platforms*) (Passoni, 2016: 4). A pesar de estas consideraciones, utilizamos "economía colaborativa" por ser uno de los conceptos más extendidos y por ser el utilizado por las instituciones de la Unión europea. Aunque hay voces discordantes en seno europeo, así la opinión de la Comisión de empleo y asuntos sociales (ponente J. Schuster, Informe Parlamento Europeo, 2017: 23), observa que el uso del término "economía de las plataformas" parece ser la descripción más objetiva, y pide a la Comisión que garantice el empleo de terminología coherente.

II. La actividad de intermediario de la plataforma y la actividad subyacente del prestador del servicio: ¿objetivos económicos o sociales?

Un elemento polémico que en un inicio caracterizaba la economía colaborativa era la falta de lucro en los servicios e intercambios. Para considerarse prestación colaborativa se requería que fuese altruista, es decir, sin contraprestación económica o, de mediar dinero que fuese sólo para cubrir el coste. La economía colaborativa se fundamentaba en compartir. Actualmente, este término puede resultar engañoso ya que con frecuencia la economía colaborativa implica el pago del servicio y no un simple intercambio (Alfonso Sánchez: 2016, 3).

Para el análisis de los objetivos de la Economía colaborativa es preciso que previamente distingamos entre: a) la actividad y los fines de los usuarios de la plataforma, de b) la actividad y fines de la plataforma de economía colaborativa.

a) En relación al servicio o arrendamiento de un bien, entre el proveedor y el receptor o usuario, esta es la actividad subyacente, puede ser altruista o no y tener o no ánimo de lucro. Ello dependerá de cada sector, y dentro de éste, de las condiciones concretas a las que se someten voluntariamente las partes. Así, no es lo mismo, el transporte contratado mediante *Uber* en que hay una contraprestación económica entre el viajero y el conductor (si bien el contacto y el pago es gestionado previamente por la plataforma). El fin del proveedor/conductor particular es sin duda lucrativo y su servicio no supone una reducción de polución. En cambio, en *Blablacar* cuando el usuario contribuye a los gastos del traslado de París a Bruselas, se acepta que el proveedor/conductor no realiza el viaje con el fin último de lucrarse ya que el

viaje tenía que realizarlo igualmente. En este supuesto la razón de prestar el servicio es principalmente ahorrar en los gastos, pero repercute en el bien común (medioambiente, optimización de los recursos). Este segundo ejemplo sería más acorde con la concepción de "colaborativa" y, como veremos, también como "social".

Otro ejemplo comparativo en el ámbito de la vivienda en que se distingue fácilmente la finalidad o no lucrativa y el impacto social:

Por un lado, el arrendamiento de un apartamento turístico para pasar las vacaciones a través de *Airbnb*, pagando un precio al propietario del inmueble (lucro para el proveedor). Si podría atribuirse a este arrendamiento, no en todos los casos, que existe una optimización del recurso, la vivienda que podría estar vacía.

Por otro lado, compartir una vivienda con un refugiado a través de *Welcomerefugees* y buscar fórmulas de financiar el alquiler a través de microdonaciones. En este supuesto no hay lucro en el arrendamiento ya que sólo se contribuye a los gastos de alojamiento; y hay un claro impacto social.

b) En relación a la actividad de la plataforma como mediadora o gestora entre proveedor y el receptor de servicios, responde, en la mayoría de sectores, como una actividad lucrativa. La plataforma cobra a los usuarios por actuar como mediadora, ponerlos en contacto, gestionar la transacción, y otros servicios, por ejemplo, proporcionar información sobre la evaluación y calificación de los proveedores y los usuarios. Los ejemplos son infinitos (*Airbnb, Uber, Taskrabbit*). Sólo cuando la plataforma tenga en sus fines y objetivos el interés general o el de sus asociados como colectividad, sin contraprestación por la mediación, o una contraprestación limitada a cubrir los costes de gestión sin beneficios, estaríamos ante una plataforma que actúa altruistamente y sin ánimo de lucro. Los ejemplos en este ámbito se reducen (*Goteo, Fairmondo, Locomics*).

III. La estructura jurídica de las plataformas y de las empresas de economía social

Consideramos que la estructura jurídica que utiliza una plataforma es un elemento importante en aras de clasificar si estamos o no ante plataformas de economía social o plataformas de economía capitalista, todas ellas se engloban, a nuestro pesar, bajo la etiqueta de economía colaborativa. Observamos que la irrupción y proliferación de plataformas de economía colaborativa (sean sociales o de capital) complementan y coexisten con los modelos de empresa tradicionales.

Desde el punto de vista de la estructura jurídica de la plataforma, la dicotomía entre plataformas capitalistas y plataformas sociales es paralela a la clasificación en el mercado tradicional no "colaborativo", en que las empresas de economía social cohabitan con las empresas de economía capitalista. Las primeras suelen ser: cooperativas, asociaciones, fundaciones y (mutuas); mientras que las segundas se constituyen en una de las posibles formas de sociedades de capital, por ejemplo, sociedades anónimas o sociedades de capital limitado. Ciertamente es que en derecho comparado existe una amalgama de sociedades mercantiles que tienen características particulares que permite que sean consideradas empresas de economía social, básicamente, por los fines de la entidad, la destinación del beneficio obtenido y sobre todo, por su impacto social.

Pasamos a analizar cuáles son las estructuras societarias utilizadas por la economía colaborativa y poder valorar si nos sirve como un criterio más para distinguir entre plataforma capitalista o social.

Por un lado, las plataformas de economía colaborativa son esencialmente sociedades mercantiles, las cuales tienen como fin fundacional y último generar beneficios que se reparten entre los accionistas o el empresario titular. Así, *Airbnb Inc.*, *Uber B.V.*, *Crowscube L.t.d.*, *Traskrabbitt Inc.*, son sociedades mercantiles. Estas plataformas de capital pueden tener distinto tamaño, abarcan desde pequeñas empresas hasta multinacionales. Ahora bien, los datos señalan que el 50% de las transacciones de economía colaborativa recae en tan solo 17 plataformas (Buckland et al, 2016: 67).

Los datos constatan un poder dominante de las plataformas multinacionales de capital en el mercado de la economía colaborativa, tal y como sucede en el mercado capitalista tradicional en el que las grandes corporaciones dominan el mercado. Ello merece un razonamiento crítico hacia la concepción de economía colaborativa que a menudo se la caracteriza como un "empoderamiento del individuo", pero que las cifras no corroboran (Buckland et al, 2016: 186). Las empresas de "economía colaborativa" gigantes -para nosotros plataformas capitalistas- utilizan Internet y las herramientas propias que las incluyen en este sector, y ciertamente participan productores y usuarios que generan el servicio, pero los beneficios son para las empresas de capital/plataformas. De *OuiShare* es el dato que indica que el 95% de los beneficios de la economía colaborativa se lo están llevando el 1% de las plataformas. Ante estos datos, se alzan las voces que reivindican que en la economía colaborativa el valor se genera por los proveedores y/o usuarios de las plataformas (*prouers*) y que ese valor queda en manos de las plataformas que, por lo general, son titularidad y están gestionadas por sociedades de capital de modo que el valor generado por los *prouers* son beneficio para los

socios de la sociedad de capital. Por ello se propone "agrupar a los generadores de valor y conferirles la propiedad de las plataformas, como medio más colaborativo de hacer economía colaborativa (...) los principios y valores cooperativos son el instrumento idóneo con el que se consigue el empoderamiento de los *prouusers*." (Alfonso Sánchez, 2016: 15).

Por otro lado, las plataformas que se constituyen mediante otras formas jurídicas como son cooperativas, fundaciones y asociaciones se enmarcarían, *a priori*, en seno de las plataformas sociales. El objetivo principal de estas entidades es la consecución del interés general y buscan en su actividad un impacto social. Puedan obtener beneficios a pesar de no tener como objetivo el ánimo de lucro. Los beneficios, en unos casos se reinvierten en los objetivos de la entidad (fundaciones) después de resarcir los gastos de funcionamiento y destinar una parte del capital a mantener la dotación inicial; en otras ocasiones los beneficios se reparten entre los participantes de la entidad (cooperativa) también después de sufragar los gastos de gestión; en otras variantes el beneficio se destina a la gestión de la plataforma a pesar de que el servicio no sea retribuido (p.ej. un club - asociación- de intercambio de casas (*HomeExchange*)). Estas estructuras jurídicas (cooperativas, asociaciones y fundaciones) son las que típicamente se incluyen en la economía social, aunque también es posible que sociedades o empresas con forma mercantil desempeñen actividades de economía social. Por ejemplo, en *Nimber*, los *prouusers* prestan un servicio de mensajería donde se reembolsa o contribuye con los gastos de traslado, pero el objetivo de la entidad/plataforma es proteger el medioambiente.

Como se observa, el objetivo principal de estas plataformas no es el lucro (como sí lo es en las plataformas de capital) sino que el objetivo principal es el interés general y tener impacto social. La definición de economía social que utilizamos, de entre las múltiples opciones y de su intrínseca evolución (Fajardo García, 2017: 60-89), es: "la unión de esfuerzos humanos y/o económicos con el fin de cubrir necesidades de carácter social o que beneficien un sector de la sociedad. Serían todas las organizaciones que operan fuera del aparato estatal, que no reparten beneficios y a las que los ciudadanos son libres de pertenecer con el fin de perseguir objetivos comunes" (Font-Mas, 2017: 163). El Informe del Parlamento Europeo (2017) califica la economía colaborativa no solo como un conjunto de modelos empresariales nuevos que ofrecen bienes y servicios, sino también como una nueva forma de "integración entre economía y sociedad". Constata que los emprendedores europeos muestran una fuerte tendencia a crear plataformas colaborativas con fines sociales, en especial, modelos basados en las sociedades cooperativas.

Podemos concluir, que la forma jurídica de la plataforma es un elemento que puede ayudarnos a clasificar en el seno de la economía de plataforma, las que serían sociales y las de capital.

Las características de economía social se cumplen en los siguientes ejemplos de plataformas:

- Proporcionar crédito a pequeñas empresas o emprendedores que en una sociedad bancaria tradicional no obtendrían crédito (*Goteo*) → Fundación
- Promocionar el consumo de los productos de la agricultura ecológica local (*La ruche qui dit oui*) → Sociedad limitada con fines sociales
- Alojamiento turístico sostenible (*Fairbnb [proyecto]*) → Cooperativa
- Aprovechar los alimentos sobrantes (*yonodesperdicio*) → Asociación

IV. Problemas jurídicos en la actuación internacional de las plataformas de economía colaborativa y social: perspectiva del Derecho de la UE.

Las instituciones europeas cuando analizan el fenómeno de la economía colaborativa se plantean si el acervo comunitario es aplicable a este nuevo sector y si resulta adecuado (Informe Parlamento Europeo, 2017: 19). Una de las dificultades es que participan en el negocio no profesionales (pares y prosumidores). Las dificultades surgen porque "el marco jurídico vigente de la Unión fue concebido para regular las empresas tradicionales y proteger los derechos de los consumidores en cuanto parte vulnerable en una transacción comercial" (Informe Parlamento Europeo, 2017:19) Ante esta realidad, el presente apartado se focaliza en determinar las leyes aplicables que surgen de la existencia y actividad de las plataformas digitales en ámbito internacional, y para ello lo haremos desde la perspectiva del Derecho de la Unión europea.

1. Ley aplicable al *E-commerce*, libertad de prestación de servicios y normas internacionalmente imperativas

La actividad de las plataformas digitales se enmarca en el comercio electrónico, en concreto, prestan servicios de la sociedad de la información que son definidos: "todo servicio prestado normalmente a cambio de una remuneración, a distancia, por vía electrónica y a petición individual de un destinatario de servicios." (Directiva 2015/1535/UE). La definición es acorde con la actividad que desarrollan las plataformas digitales, por ello se les aplica en el marco normativo de la UE, la Directiva 2000/31/CE del Parlamento europeo y del Consejo de 8 de junio de 2000 relativa a determinados aspectos jurídicos del comercio electrónico en el mercado interior (DCE) que ha sido

transpuesta en los ordenamientos de los Estados miembros de la UE. La Directiva no determina la ley aplicable a los contratos que surgen de la economía colaborativa, pero sí establece normas internacionalmente imperativas aplicables al comercio electrónico del país del establecimiento de la plataforma, insistimos, con independencia de la ley aplicable al contrato (Carrascosa González, 2017: 1167; Font-Mas, 2018: 481). Ello quiere decir que en los ordenamientos internos de los Estados miembros de la UE, a raíz de la transposición de las directrices de la Directiva, han podido establecer límites a los servicios de las plataformas con establecimiento en su Estado, límites que necesariamente deberían respetar la libertad de prestación de servicios (art. 56 TFUE).

A continuación algunos ejemplos de normas imperativas en el sector de la vivienda vacacional:

En ciudades como Londres, Ámsterdam o Berlín, han limitado el número de días que pueden ser arrendadas las viviendas, o el número de personas que las pueden ocupar, así como, han limitado el número de viviendas ofertadas en el centro de la ciudad. Asimismo en España, recordemos que la vivienda es competencia territorial de las Comunidades autónomas, se ha regulado, por lo tanto de forma fragmentada y diversa, condiciones que deben cumplir las viviendas vacacionales y apartamentos turísticos situados en su territorio, condiciones que deben cumplir tanto las viviendas vacacionales gestionadas por profesionales como las que ofrecen los particulares a través de plataformas colaborativas (Bulchand; Melián, 2018: 201).

También hay regulaciones, en principio, tendentes a facilitar el desarrollo de la economía colaborativa y que tienen en cuenta las particularidades intrínsecas de este sector. Por ejemplo, en Bélgica se ha previsto un tipo impositivo especial para los prestadores de servicios no profesionales de las plataformas (un tipo impositivo de un 10% para los distintos ingresos hasta los 5000 euros); Estonia es un ejemplo positivo de colaboración entre autoridades locales competentes y plataformas, está llevando a cabo un proyecto de uso compartido del automóvil (Informe Parlamento Europeo, 2017: 20).

La nueva normativa de los Estados, regiones y ciudades, así como doctrina jurisprudencial, en materia de economía colaborativa conlleva, como indica el Parlamento europeo, riesgo de fragmentación del mercado único. Por ello se

propone desde las instituciones europeas establecer un marco normativo común que garantice el mantenimiento del mercado único europeo con "condiciones de competencia equitativas en la Unión que sean homogéneas a la par de dinámicas e impidan posibles consecuencias negativas para los trabajadores, el riesgo de competencia desleal entre los sectores tradicionales y las plataformas de colaboración, y la elusión fiscal" (Informe Parlamento Europeo, 2017: 21). Nosotros añadimos e insistimos que este marco debe garantizar también el espacio judicial europeo.

2. La *lex societatis* de las plataformas y la libertad de establecimiento.

Las plataformas digitales requieren de una estructura jurídica que las haga existentes jurídica y fiscalmente. Mayoritariamente se constituyen a través de una persona jurídica sea una sociedad mercantil de capital, u otro tipo de persona jurídica como son las cooperativas, fundaciones o asociaciones. En el panorama comparado tienen regulaciones distintas todas ellas, pero coinciden mayoritariamente que en el plano internacional existe mecanismos normativos que favorecen la constitución de empresas multinacionales, en general: matriz y filiales, que les permite actuar como empresa unitaria (a pesar de los límites de responsabilidad entre unas y otras). Mientras que no existen fundaciones o asociaciones multinacionales (a pesar de que algunas lleven la etiqueta de internacionales). La normativa no está preparada para ello, por esta razón, su coordinación es alegal o informal, actúan en red, pero no son la misma entidad. En la Unión europea también se realiza dicha distinción, de modo que las asociaciones y las fundaciones no pueden ejercer la libertad de establecimiento (art. 49 TFUE) reservada a las sociedades definidas en el art. 54 TFUE que

excluye expresamente las personas jurídicas sin ánimo de lucro. Esta exclusión ya la hemos criticado de forma reiterada en estudios precedentes (Font-Mas, 2017: 165).

A las plataformas digitales que actúan internacionalmente y que tienen establecimientos secundarios, debe establecerse la ley aplicable a la sociedad, es decir, a su constitución, capacidad, representación, funcionamiento, transformación, disolución y extinción (*lex societatis*), distinta de la ley aplicable a la actividad que esta desarrolle en un determinado país y a los contratos que concluya. No hay una norma europea concreta al respecto, por ello es necesario determinar según la ley de cada Estado a qué ley está sometida la sociedad. El problema radica que en ámbito comparado europeo existen varias teorías para determinar la *lex societatis*, principalmente, la de la sede real y la de la constitución, que dificultan la determinación de una sola ley. Además, estas normas estatales no pueden restringir la libertad de establecimiento exigiendo criterios que vinculen la sociedad a la ley de un determinado territorio. Ante esta situación el Tribunal de Justicia de la UE ha elaborado una doctrina a través de numerosos pronunciamientos sobre la libertad de establecimiento de las sociedades en ámbito europeo, que indica, de forma muy simplificada, una preferencia por la teoría de la incorporación (Arenas García; Górriz López, 2017). Volviendo a la economía colaborativa, esta doctrina del TJUE y la libertad de establecimiento conlleva que muchas de las plataformas multinacionales constituyan su sede europea en Irlanda (Dublín) o en Inglaterra (Londres), por las facilidades de constitución según su legislación, siendo la puerta de entrada a la UE, ya que pueden prestar servicios en todo el territorio de la UE y establecerse en cualquier Estado miembro sin

restricciones. Esta posibilidad no puede ser mediada por las plataformas constituidas como fundaciones o asociaciones. En cuanto a las cooperativas, estas sí gozan de la libertad de establecimiento y, además cuentan con la posibilidad de constituir una Sociedad Cooperativa Europea (Reglamento 1435/2003), al igual que existe la Sociedad Anónima Europea (Reglamento 2157/2001) (Font-Mas, 2017: 172).

3. Las *lex contractus* derivadas de las relaciones jurídicas en la economía colaborativa (o de plataformas)

Como se ha reiterado la plataforma digital presta un servicio de conexión entre los particulares (proveedor y usuario) quienes a su vez prestan el servicio. De estas relaciones surgen distintas categorías contractuales: por un lado, la relación de la plataforma con el proveedor y el usuario que por lo general puede ser determinada como una relación de prestación de servicios, y en concreto respecto el usuario puede tener la consideración de consumidor; por otro lado, la relación entre el proveedor y el usuario, que puede ser considerada, en general, entre iguales, y se determinará su clasificación según el objeto del contrato (p.ej. contrato de arrendamiento de inmueble; contrato de transporte; de financiación). Estos contratos, los unos y los otros, pueden ser internacionales, según el domicilio de las partes en distintos Estados o el lugar de prestación del servicio. La conexión entre estos tres sujetos (plataforma, proveedor y usuario) se realiza a través de internet, y si en las condiciones legales del contrato (la oferta en la web de la plataforma) no establecen ninguna limitación territorial de actuación, la plataforma y el servicio subyacente pueden ser contratados por cualquier usuario situado en cualquier país.

A continuación determinaremos cuál es la ley aplicable a estos contratos según las partes en relación. Lo haremos generalizando, dado que en determinadas situaciones la distinción o calificación entre un prestador profesional o no profesional no es clara, de ello dependerá de si estamos ante un contrato de consumo. Asimismo, respecto la relación contractual del proveedor con la plataforma merecería un análisis pormenorizado contrato por contrato (no siempre será un contrato de prestación de servicio, pudiendo calificarse como contrato de agencia o laboral). Utilizaremos la legislación de la Unión Europea para determinar la ley aplicable, es decir, las normas de derecho internacional privado europeas, en concreto, en ámbito contractual es de aplicación el Reglamento 593/2008 (Reglamento Roma I, en adelante RRI).

3.1 Ley aplicable a la relación contractual entre plataforma y usuarios.

En general se determina que hay un contrato de mediación o gestión o corretaje. Este es un contrato en el que una persona se obliga a pagar un precio (remuneración) por proporcionar o mediar la conclusión de un contrato con un tercero. Como cualquier contrato internacional la ley aplicable a este será la elegida por las partes (autonomía de la voluntad de las partes) en el contrato, tal y como dispone el art. 3 RRI. En el caso de no haber determinado la ley contractual, el mismo Reglamento Roma I dispone en su artículo 4 la ley aplicable a distintos tipos de contrato. Se subsume el contrato de mediación al de prestación de servicios, y este, en dicho artículo 4 RRI determina como aplicable la ley del país en la que el prestador del servicio (el intermediario, es decir, la plataforma) tenga su residencia habitual. Para determinar la residencia habitual el mismo Reglamento en el art. 19 prevé cómo determinar dicha

residencia habitual de una sociedad, asociación o persona jurídica, en concreto, será el lugar de su administración central, o respecto un profesional persona física, donde tiene su sede física (Font-Mas, 2009: 133). Será importante determinar si la relación contractual se ha realizado con la empresa matriz, una filial o una sucursal (para esta última una norma específica, art. 19.2 RRI.).

Como indicábamos, la determinación de la administración central varía si estamos ante una multinacional de sociedad mercantil (matriz y filiales o sucursales) en que la plataforma es la misma, a pesar de que pueda limitarse la responsabilidad entre ellas (matriz, filial); de cuando la plataforma utiliza otra estructura jurídica no mercantil (sociedad en el sentido del art. 54 TFUE) como una fundación, o una asociación que actúa internacionalmente a través de una coordinación informal en red, pero que cada entidad es autónoma, con su respectiva administración central, sin poderse considerar la misma plataforma.

No podemos avanzar sin indicar que el contrato que hemos generalizado de prestación de servicios entre plataforma y usuarios, varía la calificación según si la relación es con el proveedor (servicio, agencia, laboral...) o si es con el usuario que consume el servicio de mediación o corretaje. En este último caso, el contrato entre la plataforma y usuario podría calificarse de consumo, aunque de ello dependerá de si hay o no una contraprestación económica. Sea como fuere, la determinación del contrato de consumo internacional se realizará a través del art. 6 RRI, que determina como norma general la aplicación de la ley del país de la residencia habitual del consumidor.

3.2 Ley aplicable al contrato de la actividad subyacente.

A los contratos subyacente internacionales también tendrá que determinarse la ley aplicable. La característica principal en estas relaciones contractuales en la economía colaborativa, es que se trata de iguales, de no profesionales (peer-to-peer), aunque hay supuestos en que ello está en duda. Para estos contratos, al no existir norma específica, se tendrán que subsumir en los tipos contractuales preestablecidos legalmente. En ocasiones, sencillo: un contrato que surge de *airbnb*, es un contrato de arrendamiento, a menudo, un contrato de arrendamiento vacacional entre el propietario y el arrendatario. En estos contratos aplicamos, la norma general de la elección de la ley aplicable (art. 3 RRI) y a falta de ella, a nuestro entender en la mayoría de supuestos, la ley de situación del inmueble (art. 4.1.c RRI) o la ley de la residencia habitual del propietario cuando se cumplan determinadas condiciones (art. 4.1.d RRI) (Font-Mas, 2018: 459). En otras ocasiones, determinadas relaciones conllevan problemas de calificación, por ejemplo, si el traslado de un usuario con el vehículo privado del proveedor es un contrato de prestación de servicios (art. 4.1.b RRI) o un contrato de transporte (art. 5 RRI). Cuando no encontremos el tipo de contrato en el listado previsto (art. 4.1 RRI) y a falta de elección de ley aplicable (art. 3 RRI), la solución es aplicar la ley del país donde tenga su residencia habitual la parte que deba realizar la prestación característica del contrato (art. 4.2 RRI).

Bibliografía y documentación citada:

Alfonso Sánchez, R., "Economía colaborativa: un nuevo mercado para la economía social", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n. 88, 2016, p.15.

Arenas García, R.; Górriz López, C., *Libertad de establecimiento y Derecho europeo de sociedades*, Atelier, 2017.

Buckland, H., Val, E., Murillo, D., "Nosotros compartimos. ¿Quién gana?: controversias sobre la economía colaborativa", Antena de Innovación social, ESADE, 2016, p. 67.<<https://www.slideshare.net/ESADE/antena-de-innovacion-social-controversias-economia-colaborativa>>

Bulchand, J.; Melián, S., *La revolución de la economía colaborativa*, Lid ed., Madrid, 2018

Carrascosa González, J., "Contratos internacionales II: contratos en particular", Calvo-Carrascosa, *Derecho internacional privado*, vol. II, 2017, p. 1167.

Fajardo García, G., "Evolution of the social economy concept: from legal form to aims and principles and evidence of compliance", J. Van Steenberge (ed.), *Social Economy on the Move Legal Aspects*, Die Keure, 2017, pp. 60-89.

Font-Mas, M., "European statutes for Social Enterprises: One step more?"; J. Van Steenberge (ed.), *Social Economy on the Move Legal Aspects*, Die Keure, 2017, pp. 163.

Font-Mas, M., "El contrato internacional de arrendamiento de bienes inmuebles en la Unión Europea" S. Nasarre Aznar (Ed.), *Análisis de la política legislativa para la promoción del acceso a la vivienda*, Ed. Tirant lo Blanc, 2018, pp. 459-488.

Font-Mas, M., "La noción de la 'residencia habitual' de las sociedades, asociaciones o personas jurídicas en el Roma I y la ausencia de coordinación con el Reglamento Bruselas I.", E. Bosch Capdevila (Dir.), *Derecho contractual europeo. Problemática, propuestas y perspectivas*, Ed. Bosch, 2009, 133-148.

Montero Pascual, J.J. (Dir.), *La regulación de la economía colaborativa*, Tirant lo Blanc, 2017.

Noticias Esade: "Un estudio de ESADE apunta la necesidad de establecer un marco para medir el impacto social de las iniciativas de economía colaborativa", 2016.

Parlamento Europeo, *Informe sobre una Agenda Europea para la economía colaborativa*, A8-0195/2017 (11.05.2017)

Passoni, A., "Economia delle piattaforme e architettura digitale delle scelte. Appunti sull'alternativa cooperativa", 21.9.2016, pp. 1-8.