

Posicionament del CTEESC sobre l'economia col·laborativa



Ponent

Laura Pelay

Director

Joan Antoni Santana

Gestores

Roser Ferrer, Marta Olivella

Autors

Cristina Boada

Pere Castell

Roser Ferrer

Eva Miñarro

Marta Olivella

Matias Vives

Membres del grup de treball

Teresita Itoiz, Gina Argemir, Alfons Labrador, Llorenç Serrano, José Martin Vives, José Antonio Pasadas,
Yesika Aguilar, Salvador Guillermo, Alba Cabañas, Lluís Viguera, Gemma Cairó, Lorena Torró,
Jana Callís.

Altres: Àngels Pujols (Consell de Relacions Laborals)

Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya
Barcelona, 2017



Els continguts d'aquesta obra estan subjectes a una llicència de Reconeixement-No comercial-Sense obres derivades 4.0 de Creative Commons. Se'n permet la reproducció, distribució i comunicació pública sempre que se'n citi l'autor o autors i l'editor, i no es faci un ús comercial de l'obra original ni se'n creïn obres derivades. Podeu consultar un resum dels termes de la llicència a:

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.ca>

® Generalitat de Catalunya
Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya
Diputació, 284
08009 Barcelona
Tel. 93 270 17 80
Adreça Internet: ctesc.gencat.cat

A/e: ctesc@gencat.cat

ISBN: 978-84-393-9578-2

Imatges:

“Negocios de fotografía” creada per Creativeart - Freepik.com / Llicència gratuïta amb atribució
“Euro free icon” creada per a Freepik.com de www.flaticon.com / Llicència gratuïta amb atribució

Barcelona, juliol de 2017

ÍNDEX.....	4
1. INTRODUCCIÓ	5
2. SOBRE EL CONCEPTE.....	5
3. ASPECTES LABORALS.....	8
4. FISCALITAT	12
5. COMPETÈNCIA	17
6. CONSUM.....	19
7. INNOVACIÓ	21
8. MEDI AMBIENT.....	23
9. CONSIDERACIONS TRANSVERSALS	24
10. BIBLIOGRAFIA.....	26

1. INTRODUCCIÓ

El Consell de Treball, Econòmic i Social de Catalunya (CTESC) ha elaborat aquest document a proposta del Consell de Relacions Laborals (CRL) i en el marc del conveni de col·laboració entre ambdues entitats. En compliment de la seva tasca d'assessorament al Govern en matèries socioeconòmiques, laborals i ocupacionals, amb aquest informe l'objectiu del CTESC és aportar un seguit de consideracions i recomanacions sobre el que es coneix com a economia col·laborativa (EC en endavant).

Si bé l'encàrrec originari del CRL fou la valoració dels aspectes vinculats al món del treball en l'EC, el CTESC ha considerat adequat ampliar les matèries estudiades, tot i que delimitant l'anàlisi, fonamentalment, a la categoria de consum col·laboratiu en el sentit que més endavant es defineix.

El CTESC considera que, si es desenvolupa de forma responsable, l'EC brinda oportunitats importants a la ciutadania i a les persones consumidores, que es beneficien d'una major competència, serveis personalitzats i majors possibilitats d'elecció. Sense perjudici d'aquesta consideració i atesa l'amplitud de l'EC, el CTESC s'ha centrat en l'anàlisi dels aspectes més controvertits des de la perspectiva de les organitzacions que el componen.

El document s'estructura en vuit apartats principals. En primer lloc s'aborden els problemes relatius a la conceptualització de l'economia col·laborativa. A continuació, el CTESC es pronuncia sobre els aspectes en matèria laboral, fiscal, competència, consum, innovació i medi ambient. Tanca el document un apartat amb consideracions de caràcter transversal.

2. SOBRE EL CONCEPTE

Aquest document parteix de l'acceptació de la dificultat de definir de manera clara i delimitada què és l'economia col·laborativa. Tant l'acadèmia com les institucions públiques i privades que l'estudien estableixen diferents definicions que, amb caràcter general, descriuen una nova manera de casar oferta i demanda, sorgida a partir de la interconnexió contínua entre múltiples agents.

La naturalesa i els àmbits de l'economia en els quals es poden identificar iniciatives de caràcter col·laboratiu són amplis. A tall d'exemple, es poden distingir fins a sis categories:¹

- El consum col·laboratiu o EC en sentit estricte, que es refereix a l'intercanvi de béns o serveis entre iguals, amb la finalitat de compartir, promoure un consum més racional i/o reduir l'impacte mediambiental. Amb el suport habitualment d'una plataforma tecnològica; referida a mitjans tangibles o intangibles i que es pot desenvolupar en els àmbits econòmic, ambiental o social.
- El coneixement obert, basat en l'accés lliure a la informació, la recerca i la producció de coneixement. Com la resta de categories, es basa en l'ús intensiu de la tecnologia i en els principis d'accés obert (sense barreres o amb les menors possibles). L'objectiu és construir coneixement de manera compartida i col·laborativa.
- La producció col·laborativa, que es refereix a aquelles iniciatives de producció física col·laborativa relacionades amb l'anomenat *maker movement* i el *do it yourself*.
- Les finances P2P (*peer to peer*) que permeten realitzar entre particulars qualsevulla operació financera.

¹ Alonso i Miranda (2016).

- El govern obert, que té com a objectiu que la ciutadania col·labori de forma directa en la creació i millora dels serveis públics, així com millorar la transparència i la rendició de comptes.
- Els sistemes d'intercanvi de valor, basats en l'intercanvi de béns i serveis en comunitat sense la forma convencional dels diners, com ara els bancs de temps o els sistemes d'intercanvi de crèdit mutu.

Tal com s'ha assenyalat, el posicionament del CTEESC se centra fonamentalment en el consum col·laboratiu.

Les iniciatives desenvolupades en aquests àmbits sovint busquen una transformació social (consum responsable, eficiència energètica, ús responsable de béns infrautilitzats, etc.) i poden adoptar diferents formes societàries, com per exemple l'economia social i cooperativa.

Els nous models de negoci que engloba l'EC es fonamenten generalment en la posada en comú de béns i serveis, la col·laboració i la participació. El seu potencial no només deriva de les noves tecnologies sinó també dels valors en què es basa, com ara la confiança i la responsabilitat. Aquestes iniciatives tenen un valor econòmic, social i "experiencial". Alhora, aquesta nova manera d'interconnectar comporta una nova forma d'organització productiva i, en altres casos, nous models o noves oportunitats de negoci o mitjans de supervivència.

Aquesta manera d'intercanviar béns i serveis s'ha concretat ràpidament en diferents formes organitzatives i en àmbits en creixement constant, de les quals també es poden trobar una elevada varietat de classificacions. Així, a més de les classificacions doctrinals, cal tenir en compte les elaborades per diferents institucions públiques, entre les quals destaquen el Comitè Econòmic i Social Europeu (CESE)² i el Comitè de les Regions (CR).³

En un dels dictàmens,⁴ el CESE aprofundeix en major mesura en el concepte d'EC i reconeix la dificultat de definir-lo. Amb tot, n'identifica un seguit de característiques:⁵

- No es fonamenta en la propietat dels béns ni en la copropietat, sinó en l'ús i la utilització compartits;
- La importància de la plataforma, que posa en contacte a través de mitjans electrònics (un navegador o una aplicació) una pluralitat de persones que ofereixen béns o serveis i una pluralitat d'usuaris;
- L'objectiu comú d'aprofitar millor els béns i serveis a través del seu ús compartit;
- I el fet que les parts d'aquests models de negoci d'estructura triangular siguin principalment iguals (P2P) i no professionals (B2C).

El CESE emfatitza que hi ha activitats classificables com EC "de veritat", mentre que d'altres utilitzen de forma indeguda aquesta denominació, amb la finalitat d'eludir la normativa aplicable.⁶

² Cal tenir en compte entre d'altres, el Dictamen "Consum col·laboratiu o participatiu: un modelo de sostenibilitat per al segle XXI", de 21 de gener de 2014 (DOUE C 177, d'11.06.2014) i el Dictamen sobre la Comunicació de la Comissió al Parlament Europeu, al Consell, al Comitè Econòmic i Social Europeu i al Comitè de les Regions – Una Agenda Europea per a l'economia col·laborativa [COM (2016) 356 final], de 15 de desembre de 2016 (DOUE C 75, de 10.03.2017).

³ Dictamen del Comitè Europeu de les Regions: la dimensió local i regional de l'economia col·laborativa. DOUE C 51, de 10.02.2016.

⁴ Dictamen del Comitè Econòmic i Social Europeu sobre "L'economia col·laborativa i l'autoregulació". DOUE C 303, de 19.08.2016.

⁵ Apartats 4.1 a 4.5 del Dictamen.

⁶ Apartat 4.7.

D'igual manera, el CESE considera que hi ha un seguit de característiques que no són específiques o distintives de l'EC, com ara el caràcter gratuït o onerós, la reciprocitat de les posicions contractuals, el caràcter financer o no de l'operació, la simple posada en comú de béns o serveis entre particulars, i l'intercanvi o la venda de béns de segona mà, atès que no impliquen l'ús compartit i tenen com a conseqüència la transmissió de la propietat dels béns.⁷

Tal com recull el CESE en el Dictamen citat, una de les definicions doctrinals més acceptades és la formulada per Botsman i Rogers, segons la qual l'EC és un "sistema econòmic basat en l'ús compartit de béns o serveis infrautilitzats, de forma gratuïta o mitjançant un preu, directament per particulars", a través de plataformes en línia.

L'EC implica tres tipus d'agents: les persones prestadores de serveis o productores de béns, les persones usuàries o consumidores i la plataforma, que pot ser considerada agent intermediador o un espai facilitador de l'intercanvi (és a dir, el mediador entre les altres dues parts). En l'àmbit de l'EC es difumina la distinció entre productor i consumidor i pren força el concepte de ciutadà productor (prosumidor) que alhora ofereix i demana béns i serveis.

De l'anàlisi anterior es desprèn la complexitat de definir l'EC i d'identificar les iniciatives que utilitzen de forma indeguda aquesta denominació, amb la finalitat comentada anteriorment. El CTESC considera que algun dels factors que es podrien tenir en compte per identificar la normativa aplicable en cada cas són el següents:

1. Pel que fa a la plataforma:
 - a. Si aquesta fa intermediació o mediació
 - b. Si té ànim de lucre
 - c. Si actua en l'àmbit local
 - d. Si la marca atorga posició de domini dins el mercat
 - e. Si és propietària del mitjà de producció principal

2. Pel que fa al ciutadà productor de béns o el prestador de serveis:
 - a. Si fa una activitat professional / empresarial
 - b. Si té ànim de lucre
 - c. Si hi ha habitualitat
 - d. Si actua en l'àmbit local
 - e. Si la prestació del servei és física
 - f. Si és propietari del mitjà de producció principal
 - g. Si la relació és laboral, mercantil o civil.

⁷ Apartat 4.8.

3. Pel que fa al consumidor:

a. Si pot ser productor/prestador/bescanviador

Aquests criteris es poden donar de manera individual o simultània.

3. ASPECTES LABORALS

Context

En l'actualitat, davant la falta d'ocupació i les dificultats del mercat laboral, el nombre de persones que opten per treballar a través de les plataformes s'ha incrementat, encara que representa una petita part del total. No obstant, aquest fenomen s'està estenent a gran velocitat, fet que obliga a reflexionar sobre les particularitats de treballar sota aquest sistema i el seu encaix dins del sistema regulatori actual, atès que algunes plataformes eludeixen l'aplicació de la normativa laboral i de Seguretat Social.

Més enllà de les oportunitats que pot suposar l'EC, en alguns casos es poden desenvolupar els següents fenòmens:

- Pot suposar una mercantilització del treball, que es caracteritza per:
- El traspàs dels riscos de la plataforma ocupadora a les persones treballadores en termes de seguretat i salut, propietat dels mitjans de producció, costos associats a l'activitat, pèrdua de drets de protecció social, etc.
- La individualització del treball i la manca de contacte amb la resta de persones treballadores i, per tant, la manca d'oportunitats d'organitzar-se sindicalment per a la defensa dels drets laborals, per emprendre accions col·lectives i per negociar convenis col·lectius. Per tant, pot suposar un desplaçament de la "zona de vigilància i cobertura" dels agents econòmics i socials.
- L'afectació dels nivells salarials i els ingressos de les persones treballadores i professionals i de les garanties de les seves condicions fixades per la negociació col·lectiva, que té conseqüències sobre les cotitzacions socials i suposa una disminució de la protecció i dels fons públics del sistema de Seguretat Social.
- La pèrdua de claredat de la línia que separa el temps de treball del temps de gaudi, que en alguns casos pot dificultar la conciliació de la vida laboral, personal i familiar.
- La manca d'una normativa europea específica sobre EC genera incertesa sobre la llei aplicable, especialment pel que fa a les relacions laborals en els supòsits en què la seu social de l'empresa i la prestació de serveis es produeixen en diferents països.
- La possible fragmentació del procés de treball, dividint-lo en microtasques o unitats de treball dins d'una lògica de taylorisme digital,⁸ que coexistiria amb una reserva gran de persones treballadores – *crowdworkers* – i la vigilància excessiva per part del client o la plataforma ocupadora. Aquests fenòmens portats a l'extrem poden provocar la competència exacerbada entre les persones treballadores i una pressió a la baixa de les condicions de treball.
- La multiplicació de *gigworkers* o treballadors/ores esporàdics, normalment de baixa qualificació, que basen la seva relació amb el mercat laboral en treballs ocasionals, que poden obtenir ingres-

⁸ Trillo (2016).

sos globals insuficients i que poden tenir disponibilitat total no remunerada, en un entorn d'economia de subsistència. Això pot suposar la sedimentació d'un perfil de persona treballadora que no rep garanties de drets per la seva dedicació a les múltiples tasques que realitza.

- L'existència de treball assalariat en les plataformes, amb una jornada de treball no definida prèviament i dedicació exclusiva amb poques hores de treball.

Els esquemes que es podrien adoptar per tractar les persones prestadores de serveis en el marc de l'EC des de la **perspectiva laboral** són:

- Consideració com a **treball per compte d'altri** i, per tant, aplicació de l'Estatut dels treballadors (ET), de les normes de prevenció de riscos laborals i de Seguretat Social (SS).

Els pronunciaments judicials que han analitzat aquesta qüestió han declarat l'existència d'una relació laboral entre la plataforma i les persones prestadores de serveis, basant-se en la presència d'indicis de laboralitat com la manca d'assumpció dels riscos, beneficis i costos de l'activitat productiva i la subordinació i dependència jurídica de la persona prestadora de serveis, que implica que aquesta se sotmet a l'organització, les ordres i les instruccions de l'empresa. D'aquests indicis se'n deriva un desequilibri negociador entre les parts.

No obstant, alguns autors no consideren oportuna aquesta opció, atès que la persona que presta serveis en una plataforma electrònica té característiques diferents de les definides a l'ET. En aquest sentit, es proposa adaptar la normativa existent a aquesta realitat. Aquest canvi legislatiu hauria de protegir les persones treballadores i, al mateix temps, tenir en compte les particularitats i singularitats del nou model productiu.

Hi ha autors que proposen la regulació d'una relació laboral especial, que adapti el règim jurídic general de la relació laboral a les particularitats de les persones prestadores de serveis de l'EC. Caldria protegir els seus drets bàsics, sense impedir el desenvolupament normal de les seves activitats. Aquesta regulació hauria de contenir, entre d'altres, les qüestions següents: independència tècnica de les persones prestadores de serveis (entesa com la flexibilització de la subordinació i dependència jurídica), llibertat d'horaris i jornada, llibertat per treballar a diverses plataformes, responsabilitat per danys de les persones prestadores de serveis, salari mínim pel temps que presten serveis, compensació de despeses i subsidiarietat de l'ET.

- Consideració com a **treball per compte propi o autònom**. La UE ha pres consciència de la importància de l'economia col·laborativa i tendeix a encasellar la prestació de serveis a través de plataformes col·laboratives com treball per compte propi, desaconsellant la creació d'un estatut específic per la prestació directa de serveis a través de plataformes col·laboratives.

Cal tenir en compte també que alguns autors proposen classificar les persones prestadores de serveis com a TRADE (treballadors autònoms econòmicament dependents).

- **Prestació de serveis esporàdics** al marge de la regulació i sense relació jurídica amb la plataforma. Aquests fan prestacions marginals, accessòries. Es debat sobre els riscos i els beneficis d'establir llimdars, en funció del temps de treball o dels ingressos percebuts, a partir dels quals els seria aplicable la normativa d'acord amb la jurisprudència.

En aquesta línia, el CTESC remarca que el Comitè de les Regions considera especialment útil establir llimdars d'accés, qualitatiu i quantitatiu, per determinar qui hauria d'estar sotmès als requisits d'accés al mercat i evitar la propagació d'activitats que, amb el pretext de l'EC, puguin eludir les disposicions legals i reglamentàries. A fi de garantir unes condicions uniformes per a tots els països, afegeix que aquests llimdars, per sota dels quals una activitat econòmica no és professional i

no està sotmesa a cap condició d'accés al mercat, han de ser relatius i estar basats en el temps més que en criteris absoluts i monetaris. A més, a fi d'evitar abusos i de garantir el caràcter ocasional i no professional, aquests llindars han de ser baixos.

- Articulació sota el **règim de cooperativa de treball associat**,⁹ que proporciona als seus socis llocs de treball a temps parcial o complet, a través de l'organització en comú de la producció de béns o serveis per a tercers. Cal tenir en compte que aquest règim no és aplicable a tots els tipus de plataformes i quan no competeix en l'àmbit de treball a través d'una cooperativa de treball, pot competir en l'àmbit del consum a través d'una cooperativa de consum. Altres règims alternatius vàlids dins el món cooperatiu serien les cooperatives de serveis i les cooperatives integrals.

Segons el Comitè de les Regions, adoptar la forma cooperativa en iniciatives de l'EC reforça l'accés a mesures de protecció social i salvaguarda els drets i les obligacions laborals.¹⁰

- Prestació de **serveis amb una relació mercantil o civil** amb la plataforma que no generi obligacions amb la Seguretat Social.
- **Autoregulació.** Una part de la doctrina argumenta que les dinàmiques dels nous mercats estan en constant evolució i, per tant, el legislador no hauria d'intervenir fins que l'activitat econòmica a Internet sigui clara. Així mateix, defensen que qualsevulla autoregulació hauria de poder comptar amb l'aprovació de tots els agents que intervenen, incloses les persones treballadores.¹¹

Des de la perspectiva contrària, s'argumenta que el fet de no intervenir en la regulació d'aquest nou fenomen pot tenir conseqüències negatives per a la protecció laboral de les persones treballadores que siguin difícils de modificar amb posterioritat.

L'opció que s'adopti des de la perspectiva laboral té conseqüències des del punt de vista de la **Seguretat Social**. Així, si es considera treball per compte d'altri, l'aplicació de la normativa d'SS actual s'enfronta al repte d'aplicar un sistema pensat per a prestacions de serveis amb estabilitat temporal, més centrada en un model de temps de treball que no pas de resultat. En canvi, la prestació de serveis en el marc de l'EC es caracteritza més per ser un model de resultat que no pas de compliment de temps de treball.

Si es considera treball per compte propi, caldria adaptar la regulació actual del règim especial de treballadors autònoms (RETA), atès que conté limitacions que el fan poc atractiu per a les persones que presten serveis en l'àmbit de l'EC: no admet el temps parcial i no té en compte els ingressos reals.

Cal tenir present que la base de cotització del RETA en general encara està pensada per a un mes sencer i a jornada completa (la venda ambulants compta amb una regulació més flexible).

Tot i que l'1.1.2017 va entrar en vigor l'articulat de la LETA, que regula el treball autònom a temps parcial, a efectes pràctics encara és inaplicable, atesa la manca de desenvolupament reglamentari i atesa la coincidència amb l'estudi de la reforma del RETA en l'àmbit parlamentari (la Subcomissió es va crear el 5.4.2017) i amb la tramitació de la Proposició de Llei de reforma urgent del treball autònom finalitzada.

⁹ Llei 12/2015, de 9 de juliol, de cooperatives. DOGC núm. 6914, de 16.07.2015.

¹⁰ Dictamen del Comitè de les Regions "Economia col·laborativa i plataformes en línia: una visió compartida de ciutats i regions". DOUE C 185, de 09.06.2017, paràgraf 30.

¹¹ Un exemple d'autoregulació, amb la participació de l'Administració i els agents socials és el codi de conducta signat per tres plataformes a Alemanya, accessible a http://www.crowdsourcing-code.com/documents/10/Code_of_Conduct_EN.pdf.

D'altra banda, cal tenir en compte que un dels aspectes que també s'ha d'analitzar en el cas eventual de considerar que la relació que uneix les persones que presten serveis amb la plataforma és una relació laboral, és el dels **drets col·lectius**.

Com a reflexió general cal posar de manifest que la dispersió amb la qual treballen les persones que presten serveis en l'EC afecta també els drets col·lectius, com són el sistema de representació, la llibertat de sindicació i la negociació col·lectiva. Aquest àmbit, en el marc de l'economia digitalitzada -es desenvolupi o no a través de plataformes electròniques- s'ha de plantejar en relació, entre d'altres, amb el paper dels sindicats en la representació i defensa dels interessos i els drets de les persones treballadores.

Com a reflexió més concreta, s'han de tenir presents les dificultats d'aplicar el sistema actual de representació, que s'estructura a partir del centre de treball, a les relacions entre les persones que presten serveis i la plataforma electrònica. L'elecció dels representants queda dificultada pel fet que els prestadors de serveis no es coneixen entre si. Pel que fa al sistema de negociació col·lectiva, cal abordar les dificultats per determinar les unitats de negociació, atès que és difícil determinar quantes persones hi ha actives realment.

Consideracions

1. A l'hora de determinar la relació que s'estableix entre la persona que presta els serveis i la plataforma, el CTESC considera que cal analitzar cada situació individualment, tenint en compte que les diferents opcions descrites anteriorment¹² són viables en una mateixa plataforma o bé en una mateixa persona.
2. Amb independència de la naturalesa jurídica de la relació amb la qual les persones es vinculen a la plataforma, el CTESC considera necessari que les plataformes registrin, custodiïn i, si escau, posin a disposició de l'Administració les dades personals identificatives dels prestadors de serveis (NIF, qualificació professional, etc). En cas que la plataforma sigui ocupadora, hauria de tenir un paper proactiu en el subministrament d'informació a les persones treballadores en relació amb la normativa, els drets i les obligacions.
3. El CTESC entén que, en cas que concorrin indicis de laboralitat, la persona que presta serveis ha de ser considerada treballadora per compte d'altri i, per tant, és d'aplicació la normativa laboral comuna sense perjudici de la necessitat d'adequar-la per donar resposta als reptes que plantegen les noves formes organitzatives de l'EC.
4. Pel que fa als indicis de laboralitat, cal tenir en compte que la jurisprudència n'actualitza la interpretació. Per tant, juntament amb els indicis actuals de laboralitat (dependència i alienitat), també s'haurien d'analitzar els nous possibles indicis o notes per poder determinar l'existència d'una relació laboral. En aquest sentit, la diferència en el poder negociador de cadascuna de les parts o el fet que l'activitat de la plataforma vagi més enllà de la intermediació, incidint així d'alguna manera en la prestació del servei, poden ser considerats un indicatiu de laboralitat, un requisit necessari, però no suficient. En aquest sentit, el CTESC insta l'actualització de la normativa laboral tenint en compte els criteris jurisprudencials.
5. En aquesta línia, cal analitzar i actualitzar aquells aspectes que tradicionalment han exclòs la laboralitat, com ara l'autonomia en la prestació de serveis, la propietat dels mitjans de producció, la indeterminació total de la retribució, la prestació de serveis per a diferents ocupadors o la indeterminació de la jornada en la prestació del servei.

¹² Treball per compte d'altri, per compte propi, etc.

6. D'altra banda, en cas que concorrin els indicis suficients per considerar que la relació entre qui presta el servei i la plataforma és mercantil, cal reconèixer que la persona que presta serveis treballa per compte propi i que, per tant, és aplicable la LETA amb les eventuais adaptacions normatives que, si escau, es puguin establir per adequar-se al nou model i alhora garantir els drets i la protecció d'aquestes persones. El CTEESC recomana l'establiment de criteris clars a fi de determinar quan correspon la inclusió en el RETA.
7. El CTEESC posa de manifest que la dispersió de les persones treballadores en el marc de l'EC també pot afectar els seus drets col·lectius, com ara el sistema de representació, la llibertat de sindicació i la negociació col·lectiva. Així mateix, també pot afectar la constitució d'associacions empresarials.
8. El CTEESC considera que cal reforçar la presència dels agents econòmics i socials perquè incrementin la seva capacitat de representar les persones treballadores, les professionals i les plataformes ocupadores per tal d'estendre la negociació col·lectiva i els acords d'interès professional, dotant els nous acords de continguts actualitzats a la nova realitat econòmica.
9. El CTEESC considera que cal aplicar la normativa laboral del país on es presti el servei (és a dir, allà on estigui la persona treballadora) i no la del domicili social de la plataforma.
10. El CTEESC recomana que es valori la inclusió en el pla anual de la Inspecció de Treball i la Seguretat Social d'actuacions específiques a les plataformes ocupadores de l'EC i s'imposin les sancions corresponents, si escau.
11. El CTEESC participa de la recomanació del Parlament Europeu que insta la Comissió i els estats membres a què coordinin els sistemes de Seguretat Social per tal d'assegurar la possibilitat d'exportar les prestacions i l'acumulació dels períodes de cotització de conformitat amb les legislacions de la Unió i nacionals. Així mateix, el CTEESC constata la necessitat que s'ampliï el nombre de països amb els quals es tenen convenis en matèria de Seguretat Social.
12. D'altra banda, el CTEESC considera que cal donar visibilitat pública a aquestes consideracions i recomanacions, així com fer pedagogia entre la ciutadania sobre les característiques d'una relació laboral, atès que hi ha un gran desconeixement i s'ha estès la creença generalitzada que o bé no responen a cap categoria jurídica (i només "col·laboren") o tots treballen per compte propi (*freelance*).

4. FISCALITAT

Context

L'economia col·laborativa en el context fiscal espanyol.

L'article 13 de la Llei general tributària estableix que "les obligacions tributàries s'exigiran d'acord amb la naturalesa jurídica del fet, acte o negoci realitzat, sigui quina sigui la forma o denominació que les parts interessades li hagin donat, i prescindint dels defectes que poguessin afectar la seva validesa". En conseqüència, qualsevol fet és gravable, fins i tot encara que no sigui del tot legal.

Des de la perspectiva de les **plataformes digitals** que sustenten aquestes activitats no importa el tipus de personalitat, física o jurídica, que tinguin a l'hora de qualificar-les com a activitats econòmiques o no. En qualsevol dels casos suposen una ordenació de mitjans materials i personals i per tant es consideraran com a activitats econòmiques si es realitza amb la finalitat d'intervenir en la producció i distribució de béns i serveis. En el sistema fiscal espanyol l'assiduïtat amb què es desenvolupa una activitat

no és cap factor que s'hagi de tenir en compte a l'hora de determinar si es tracta d'una activitat econòmica o no. Tampoc no és important si hi ha ànim de lucre.¹³

Pel que fa a les plataformes digitals, sembla clar que es tracta d'organitzacions que desenvolupen una activitat econòmica i que, per tant, hauran de tributar en funció de la tipologia de societat en què es constitueixin o de la seva naturalesa (bàsicament si està exempta o no).¹⁴

Amb relació a la fiscalitat sobre la renda que generen, totes les plataformes haurien de tributar, especialment si es tracta d'entitats amb personalitat física o jurídica i residents al territori nacional. Lògicament, en cas que siguin persones jurídiques residents haurien de tributar per l'impost de societats, mentre que si es tracta de persones físiques, les rendes tributaran com a rendiments d'activitats econòmiques.¹⁵

No resulta tan clar si es tracta d'empreses amb residència forana. En aquests casos, l'empresa hauria de tributar per obligació real a partir de l'impost sobre la renda de no residents (IRNR), sempre que el país de residència de l'empresa que gestiona la plataforma no hagués signat cap conveni de doble imposició que especifiqués el contrari.¹⁶ En aquests casos s'obre una via legal per la qual bona part de la renda generada a partir d'aquestes plataformes deixaria de tributar en territori espanyol. Des d'aquesta perspectiva, també caldrà estar atents als mecanismes d'evasió a través del trasllat fraudulent de bases, que, en aquest cas, tot i no ser fàcil de dur a terme, es podria instrumentar a partir dels cobraments de drets sobre intangibles.¹⁷

En el cas de l'IVA, les plataformes tindran la condició d'empresaris o professionals i en seran obligats tributaris si actuen amb caràcter onerosos. En aquest darrer cas hi poden haver problemes de qualificació del subjecte, com per exemple segons si actua com a prestador de servei o com a comissionista, fet que podria generar controvèrsies. Quan es tracta d'entitats sense afany de lucre el tractament es complica lleugerament, atès que la seva activitat resulta parcialment exempta de tributar en l'IVA.¹⁸ En cap cas s'aplicarà IVA si l'activitat es desenvolupa a títol gratuït. A efectes tributaris una plataforma explotada per subjectes residents no escapa de la condició d'activitat econòmica. L'única via seria que fos operada per subjectes que no rebessin cap tipus de compensació econòmica per cap via.¹⁹

En el cas de les **persones usuàries** caldrà distingir si es tracta del titular d'alguna activitat econòmica i de si ha dut a terme algun fet imposable gravat per la normativa actual.²⁰ En aquest àmbit la situació es pot complicar en funció del tipus de naturalesa de les parts implicades. Cal determinar molt bé les relacions existents, que poden amagar relacions amb empresaris o professionals reals: B2B, B2C, C2B, C2C.²¹ A més, cal tenir en compte que les relacions entre usuaris d'una mateixa plataforma poden assemblar-se a més d'una tipologia a la vegada, fet que en complica el tractament.

¹³ Montesinos (2017), p. 48, 51.

¹⁴ Montesinos (2017), p. 48-49.

¹⁵ Antón i Bilbao (2016), p. 19-20.

¹⁶ En l'acord genèric per evitar la doble imposició que aplica l'OCDE, l'empresa no tributarà tret que operés en territori nacional a partir d'un Establiment Permanent o a través d'algun agent. Antón i Bilbao (2016), p. 20.

¹⁷ En el cobrament per l'ús d'actius intangibles també hi ha un mecanisme eficaç d'erosió de bases imposables que actua de la mateixa manera que els preus de transferència. Aquesta és la conclusió a la que arriba l'OCDE a través del seu programa BEPS (Acrònim de *Base Erosion and Profit Shifting*). Vegeu OCDE (2014).

¹⁸ Montesinos (2017), p. 48.

¹⁹ Montesinos (2017), p. 49.

²⁰ Montesinos (2017), p. 51.

²¹ Comissió Europea (2016), p. 3, i Montesinos (2017), p. 49. Parlem de relacions entre professionals (B de "*Business*") o usuaris/consumidors (C de "*Consumers*"). Per tant la relació B2C es referiria a la d'un empresari cap a un consumidor (*Business to Consumer* (B2C); B2B, d'empresari a empresari; C2B, de consumidor a empresari; finalment, C2C, de consumidor a consumidor. Cal entendre el concepte de consumidor com a usuari no professional. La mateixa nomenclatura es podria aplicar a partir de B2P, P2B, B2B o P2P, essent en aquest cas B de *Business* (empresari) i la P de *Peer*, un concepte de difícil traducció que es consideraria com a amic o igual en relacions informals.

En principi, les relacions entre persones usuàries que no es desenvolupin per mitjà de contraprestació resulta obvi que no poden tributar, atesa la seva poca importància i la seva naturalesa sense ànim de lucre.²²

Quan es tracta d'intercanvis de béns o serveis, si aquests es desenvolupen en un context de producció col·laborativa (B2B), en principi caldria valorar els tractes a preus de mercat per tal de determinar-ne la base imposable. Això podria presentar complicacions en casos de béns intangibles difícils de valorar.²³ No obstant, habitualment els intercanvis que es produeixen són sobretot entre particulars (P2P), que esdevenen proveïdors de béns o serveis només ocasionalment. En aquests casos, i malgrat que pugui ser ocasional, de poc valor i sense ànim de lucre, no tenen perquè quedar exempts d'IRPF o transmissions patrimonials.²⁴ En qualsevol cas, la seva tributació toparia sovint amb costos elevats de control, especialment pel que fa a la valoració del fet imposable.

Lògicament, si el prestador és una persona jurídica o física que es troba exercint una activitat econòmica de manera regulada, no cal dir que haurà de tributar o bé per l'impost de societats, en el primer cas, o bé per l'IRPF.²⁵ D'altra banda, cal tenir en compte que, en principi, tots els ingressos obtinguts per particulars des del primer euro estan subjectes a IRPF.²⁶ Això és així en el cas dels arrendaments, subjectes com a rendiments del capital immobiliari²⁷ o de les rendes d'activitats desenvolupades professionalment. En aquest darrer cas, caldria determinar si es tracta de rendiments del treball o d'activitats econòmiques i, sobretot, desvincular-ho de la compartimentació de despeses, que possiblement quedaria al marge de la tributació segons els criteris aplicats internacionalment.²⁸

Atès que resulta complicat determinar la naturalesa col·laborativa del consum,²⁹ són molts els autors que en línia amb l'experiència internacional acumulada advoquen per establir líndars d'exempció que estalviïn l'esforç de determinar-ne la naturalesa.³⁰

Pel que fa a l'IVA, aquest impost resulta aplicable en principi tant als serveis de les plataformes com als serveis que els seus usuaris ofereixin a través d'elles.³¹ No obstant, cal tenir en compte que la pròpia legislació ja estableix exempcions.³² A més, poden existir problemes en casos com els bancs de temps, que són difícils de fiscalitzar. Tot i això, la Comissió prepara projectes de cooperació entre administracions fiscals i també entre autoritats fiscals i empreses en l'àmbit del comerç electrònic.³³

A més, també cal considerar, quan escaigui, la Llei 20/1990, de 19 de desembre, de règim fiscal de les cooperatives, que preveu determinades particularitats en l'àmbit fiscal de les cooperatives.

L'experiència internacional en el camp de la tributació fiscal de l'activitat.

²² Montesinos (2017), p. 50. En alguns casos com en l'IRPF segurament caldria demostrar la gratuïtat de la cessió. En el cas de l'usuari receptor de la transmissió, en puritat hauria de tributar per successions i donacions. No obstant, el baix valor de les transaccions i els costos de control en desaconsellen la tributació.

²³ Montesinos (2017), p. 51.

²⁴ Montesinos (2017), p. 51.

²⁵ Antón i Bilbao (2016), p. 21.

²⁶ Montesinos (2017), p. 51-52. L'habitualitat tampoc és cap criteri per determinar si es tracta d'una activitat econòmica o no.

²⁷ Antón i Bilbao (2016), p. 22. També caldria determinar si el lloguer no amaga altres prestacions de serveis d'hostaleria (Vegeu Montesinos (2017), p. 52).

²⁸ Parlem en aquest cas del criteri aplicat en el cas francès, que s'analitza més endavant. Tot i això, en aquest darrer caldria veure si en el cas espanyol compartir despeses es pot considerar un supòsit d'enriquiment, atès que evita la disminució del patrimoni (*damnum cesants*), i per tant resulta susceptible de ser gravat de la mateixa manera que d'altres fets que si que suposen l'obtenció d'una renda per compartir un bé o prestar un servei (*lucrum emergents*). (Antón i Bilbao, 2016, p. 18 i 22).

²⁹ Cal entendre en aquest cas el concepte de consum col·laboratiu com tot aquell que vagi orientat a la compartició de despeses.

³⁰ Antón i Bilbao (2016), p. 22.

³¹ Comissió Europea (2016), p. 16.

³² Seria el cas del lloguer d'habitatges, sempre i quan no es complementin amb serveis equiparables als d'hoteleria, com ara restauració, neteja, bugaderia o altres equiparables. Vegeu la Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'impost sobre el valor afegit, article 20.1.23.e).

³³ Comissió Europea (2016), p. 16.

A la UE, un dels països que ha elaborat una reflexió més acurada al voltant de la regulació i fiscalització de l'economia col·laborativa ha estat França.³⁴ La Comissió de Finances del Senat francès ha delimitat el concepte de plataforma col·laborativa, peça clau per entendre el fenomen:³⁵

“És qualificat d'operador de plataforma en línia tota persona física o jurídica que efectui, a títol professional i tant de manera remunerada com no remunerada, un servei de comunicació públic en línia que consisteixi en:

- 1. Classificació o referenciació, per mitjà d'algoritmes informàtics, de continguts o de béns o serveis proposats o penjats en línia per tercers.*
- 2. La posada en contacte de diverses parts per tal de facilitar la venda d'un bé, d'un complement, d'un servei o l'intercanvi o compartiment d'algun contingut, d'un bé o servei.”*

En el cas de l'economia francesa, i de manera similar a l'espanyola, totes les activitats són gravables des del primer euro, tot i que en el cas francès hi ha dues excepcions. La primera és la venda de productes d'ocasió (segona mà) inferior a 5.000 euros. Això és així sempre que no s'hagin comprat amb l'objecte de ser venuts posteriorment. En segon lloc, tampoc no tributen les activitats destinades al repartiment de despeses/costos, com ara compartir cotxe o àpat, sempre i quan no es doni cap benefici a terceres persones alienes al tracte.³⁶

Tot i que no es tracta pròpiament d'un impost, a França s'ha plantejat establir un tractament homogeni³⁷ tant en matèria de fiscalitat pròpiament dita com de cotitzacions socials. En qüestió de cotitzacions resulta més complicat distingir entre activitats personals o professionals. A França tota activitat habitual i remunerada constitueix una activitat professional, sense que això impliqui cap mínim de ingressos, temps transcorregut o freqüència de les transaccions. Tampoc hi té influència el caràcter complementari i no principal de l'activitat.³⁸ Tot i que en matèria de regulació social hi ha fixats dos llindars anuals mínims d'exclusió sobre el lloguer de béns mobles (7.846 euros) i sobre el lloguer de béns immobles de curta durada (23.000 euros), en el cas francès no s'especifica què fer amb la prestació genèrica de serveis o la venda de béns, que hauria de quedar obligada a registrar-se a l'SS.³⁹

En aquest context, el Grup de Treball de la Comissió de Finances del Senat francès ha elaborat un informe sobre la fiscalitat que hauria de regir l'economia col·laborativa.

El règim fiscal ha de tenir, segons l'informe, tres característiques. Ha de ser simple, ha de mantenir certa unitat entre el domini fiscal i el domini social i ha de ser equitatiu. D'altra banda, aquests objectius s'haurien de dur a terme sense introduir cap nou impost (garantia d'equitat), sense revisar els règims aplicables amb anterioritat ni tampoc revisar normativa sectorial prèvia.⁴⁰

En aquest context, la solució s'ha trobat en l'establiment d'una exempció/deducció fixa de 3.000 euros, que es deixa d'aplicar a partir del moment en què les deduccions compreses dins del règim comú passen a ser més avantatjoses que no pas aquesta. Això implica que els ingressos de menys de 3.000 euros queden exonerats; a partir d'aquest llindar la base imposable anirà augmentant i el gravamen

³⁴ Bouvard, Carcenac, Chiron et al. (2015) i Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017).

³⁵ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 4.

³⁶ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 5-6.

³⁷ Parlem en aquest cas de l'establiment d'un llindar que eximeix del pagament d'impostos i també de la cotització social.

³⁸ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 6.

³⁹ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 7.

⁴⁰ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 7 i 8.

també, progressivament, fins arribar al llindar en què s'iguali la deducció inicial amb la deducció comuna.⁴¹

Aquest tractament s'ha aplicat de manera similar a d'altres països. Així, per exemple, a Gran Bretanya s'estableix un llindar de 2.000 lliures (dues exempcions addicionals de 1.000).⁴² Tot i que és més baixa, en aquest cas es tracta d'una deducció complementària a les comunes i no existeix cap regulació de la declaració automàtica.⁴³

A Bèlgica s'estableix un llindar de 5.000 euros d'exoneració, tot i que els ingressos inferiors es graven a una taxa fixa del 10%.

Finalment, a Itàlia hi ha sobre la taula la proposta d'establir també un llindar de 3.000 euros d'exoneració, a partir dels quals, entre 3.000 i 10.000 euros d'ingressos es graven a una taxa fixa del 10%, establint un certa regressivitat en la deducció inicial.⁴⁴

Aquesta mateixa exempció també s'aplica en el cas francès a l'hora d'establir un llindar màxim per sota del qual no cal donar-se d'alta al sistema de protecció social. D'aquesta manera, els perceptors no estan obligats a contribuir per sota de 3.000 euros i a partir d'aquí queden subjectes a la casuística establerta per a cada tipologia d'activitat que desenvolupin.⁴⁵

Tot i que aquest tipus de tributació dona marge per al desenvolupament d'aquest tipus d'activitat i evita l'ús fraudulent per professionals que desitgen esquivar la tributació i els controls, aquesta només resultarà efectiva si és factible un control dels ingressos. És per aquest motiu que la proposta francesa ve acompanyada per l'obligació de les plataformes de facilitar un mecanisme que permeti la declaració automàtica de cada ingrés. El procediment comença a partir d'un acord de cessió de permís per part de l'usuari a la plataforma. A partir d'aquí a principis d'any la plataforma fa arribar al fisc i a l'usuari una declaració dels ingressos anuals classificats per tipologies. En el cas d'afiliació a l'SS, la plataforma pot efectuar les retencions a compte amb el permís de l'usuari.⁴⁶

Cal dir que aquest tipus de declaració automàtica ja existeix a diversos països, entre ells França, per a l'assoliment d'altres objectius. D'aquesta manera, Airbnb ja es troba obligat a cedir informació sobre lloguers de vacances com a mecanisme per fer efectiva la tributació mediambiental establerta pel sector.⁴⁷ També s'aplica un mecanisme similar per controlar l'activitat d'Uber a Estònia⁴⁸ i als EUA.⁴⁹

Consideracions

En aquest àmbit, el CTESC considera que:

1. Tota activitat econòmica ha de tributar subjecta a la legislació vigent. No obstant, l'aplicació hauria de quedar supeditada a preservar l'equitat i evitar la competència deslleial.

⁴¹ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 11. Una mesura com aquesta deixa un marge ampli perquè les iniciatives d'estricta consum col·laboratiu no es vegin penalitzades amb una càrrega fiscal que no es produiria si es duguessin a terme en l'àmbit de l'economia informal.

⁴² Antón i Bilbao (2016), p. 22.

⁴³ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 13.

⁴⁴ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 13.

⁴⁵ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 14.

⁴⁶ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 15-16.

⁴⁷ Aquesta es tracta, a més, d'una petició que fa generalitzable el Comitè Europeu de les Regions a totes les companyies de l'EC del sector de l'allotjament, en la mesura que els demana que esdevinguin subjectes passius en el cobrament de les taxes turístiques als seus clients. Vegeu el Dictamen del Comitè de les Regions, *Economia col·laborativa i plataformes en línia: una visió compartida de ciutats i regions*, consideració número 45.

⁴⁸ Comissió Europea (2016), p. 15.

⁴⁹ Bocquet, Bouvard, Canevet et al. (2017), p. 17.

2. Pel que fa a la tributació de les plataformes, caldria instrumentar mesures adequades perquè les plataformes no puguin traslladar bases imposables d'un país a l'altre.
3. Amb relació a les persones usuàries, cal apostar per l'eficiència i facilitar que el petit productor ocasional pugui participar sense limitacions d'aquestes noves vies de col·laboració.

També cal apostar per la via d'autoritzacions atorgades per silenci administratiu i declaracions responsables. Vinculat a això, establir paral·lelament un règim de controls i inspeccions així com un règim sancionador dissuasori.

En el cas de l'IVA, no hauria d'existir un llindar exempt de tributació. D'igual manera, caldria estudiar la possibilitat d'establir mecanismes que facilitin la tributació als petits operadors d'aquestes plataformes (com ara establir un règim de declaració anual i no trimestral).

4. Pel que fa a l'Administració tributària, caldria establir algun mecanisme de control i traçabilitat dels ingressos per tal d'evitar el frau (aquest seria el cas de la declaració automàtica proposada per a la recaptació de tots tipus d'impostos a diversos països, com França, Estònia, USA, etc.).

5. COMPETÈNCIA

Context

Pel que fa a la problemàtica en termes de competència que generen les plataformes d'economia col·laborativa, a fi de limitar el debat a aquells aspectes comuns de totes les plataformes s'ha prescindit d'una anàlisi sectorial, que tanmateix és necessària si es pretenen corregir algunes desigualtats entre els operadors tradicionals i els nous operadors.

Els darrers anys han aparegut avenços tecnològics (innovació disruptiva) com Internet, *GPS*, telèfons mòbils intel·ligents, xarxes socials, comerç electrònic, etc. Aquests avenços i el seu ús generalitzat han permès corregir algunes fallades de mercat.

Les fallades de mercat que en alguns casos es poden corregir són principalment els problemes d'informació: reducció dels costos de cerca, reducció d'asimetries d'informació, reducció dels costos de coordinació, reducció dels costos de transacció, etc. Tot i corregir algunes fallades, les plataformes poden generar-ne d'altres, com una asimetria d'informació entre la plataforma i els usuaris de les plataformes. Així mateix, la plataforma pot assolir una posició de domini de mercat, així com generar externalitats negatives.

Tot i que en molts casos l'oferta accessible a través de les plataformes substitueix una bona part de l'oferta tradicional, difícilment serà un substitut perfecte (seguiran existint demandants de l'oferta tradicional). Així mateix, la nova oferta aporta major varietat, el que fa que es cobreixin mercats incomplets, generant nova demanda.

El fet que els avenços tecnològics permetin superar o corregir les antigues fallades de mercat genera un repte normatiu, en la mesura que es poden dur a terme les mateixes activitats d'una forma més eficient sota la regulació de la societat de la informació o digital. Atès el *modus operandi* dels nous operadors es pot donar la circumstància que el grau de compliment de les obligacions normatives sigui asimètric entre els operadors tradicionals i els nous oferents, tot generant competència deslleial.

Així, els guanys dels avenços tecnològics tenen un major impacte en aquells sectors on les fallades de mercat eren més evidents i on la regulació ha estat més forta.

La situació en la qual es troben aquestes activitats fa necessària una actuació per part dels poders públics, orientada a aplicar a aquestes activitats la regulació sectorial corresponent (a més de la transversal) i a revisar la legislació quan es detectin buits legals.

Des del punt de vista estricte de defensa de la competència, la revisió de la regulació, si escau, estaria justificada si és necessària (manté un nexa causal i vol corregir una fallada de mercat o bé defensa un interès general), proporcionada (no existeixen alternatives que generin menys distorsió al mercat), no és discriminatòria i no vulnera cap dret de ciutadania o del consumidor. Així, l'evolució imprevisible del mercat, derivada de la naturalesa innovadora de les plataformes d'economia col·laborativa, ha d'anar acompanyada, quan sigui necessari, d'una revisió de la regulació que no impedeixi el seu desenvolupament i que no possibiliti una competència deslleial o una fugida regulatòria.

Pel que fa a les externalitats negatives generades per l'ús de plataformes, cal establir mecanismes perquè l'oferent les internalitzi al preu (a través d'impostos/subvencions correctors, mercats de drets o altres mecanismes regulatoris).

Fins ara s'ha analitzat la problemàtica que les plataformes generen respecte als operadors tradicionals en termes de competència. A continuació es fa una breu reflexió de futur sobre els problemes de competència que poden existir si alguna plataforma assoleix una posició dominant al mercat.

Les plataformes d'economia col·laborativa digitals funcionen gràcies a economies de xarxa i mercats a dos costats.⁵⁰ El principal entrebanc per a una nova plataforma que entra a un mercat és generar una xarxa gran. Alhora, el funcionament de l'algoritme utilitzat per cassar oferta i demanda millora (aprèn) a mesura que aquest disposa d'un major volum de dades (interaccions). Les dades, doncs, s'estan convertint en un actiu central en l'economia, generant avantatges competitius significatius. És per aquest motiu que en mercats a dues cares, l'estratègia d'establir un preu zero en un dels mercats per tal d'obtenir més informació pot ser eficient (es paga amb les dades personals).

El *machine learning* a partir de grans volums de dades generats per la xarxa fa que les dades puguin constituir una font de poder de mercat si no se'n garanteix l'accés a nous entrants, doncs és difícil replicar-les. Així, la manca de dades pot impedir als nous entrants oferir un servei de qualitat similar a l'incumbent (no és possible beneficiar-se de l'aprenentatge de l'algoritme), fet que limita la competència. En aquest sentit, convindria definir el règim de gestió de les dades. Així, es podrien establir mecanismes per incrementar la competència, facilitant a l'usuari la portabilitat de les dades entre plataformes.

Consideracions

Els avenços tecnològics de l'EC suposen una innovació, en alguns casos disruptiva, que corregeix fallades de mercat existents abans d'aquests avenços, tot i que també poden generar-ne d'altres. Això genera un repte normatiu en la mesura que els nous operadors, en alguns aspectes, poden ser més eficients que els tradicionals i aquests últims, a més, hagin de suportar una càrrega normativa superior.

Davant d'aquest repte normatiu, el CTESC considera que caldria:

1. Aplicar a aquestes activitats la regulació sectorial corresponent.
2. Continuar revisant la legislació quan es detectin buits legals.

⁵⁰ Tot i que no existeix una definició precisa dels mercats de dos costats (o diversos costats), es basen en la interacció de grups de productors i consumidors (prosumidors), i el seu valor es genera fruit d'aquesta interacció, beneficiant-se d'un efecte de xarxa.

En un futur caldrà estar atent als problemes de competència associats a la recopilació de volums grans de dades dels usuaris per part de les plataformes, ja que poden derivar en posicions de domini difícilment expugnables en la intermediació.

6. CONSUM

Context

En l'àmbit del consum, l'anàlisi s'ha centrat en les relacions entre la plataforma col·laborativa i les persones usuàries i en les relacions entre les persones usuàries (proveïdores i consumidores).

Pel que fa a les **relacions entre la persona usuària i la plataforma**, un dels aspectes més rellevants és determinar la responsabilitat d'aquesta, en tant que agent que connecta una xarxa de proveïdors (particulars o professionals) amb una xarxa de consumidors.

El paper de la plataforma en la prestació del servei contractat entre proveïdor i consumidor és essencial per determinar el seu grau de responsabilitat. Així, l'abast de la seva responsabilitat dependrà de si es limita a prestar un servei de la societat de la informació o si va més enllà.

El concepte de "servei de la societat de la informació" és un concepte ampli que engloba, entre d'altres, la contractació de béns i serveis per via electrònica, el subministrament d'informació per via electrònica, les activitats d'intermediació relatives a la provisió d'accés a la xarxa, la transmissió de dades per xarxes de telecomunicacions, l'allotjament en els propis servidors d'informació, serveis o aplicacions facilitats per altres sempre que representi una activitat econòmica per al prestador.

Aquest servei està sotmès a la normativa sobre societat de la informació i comerç electrònic i a la normativa sobre protecció de dades personals.

La normativa sobre serveis de la societat de la informació permet als estats membres imposar requisits a les plataformes que ofereixen serveis transfronterers dins la Unió Europea només en circumstàncies molt específiques (amenança o risc seriós i greu que afecti l'ordre públic, protecció de la salut pública, incloses la salvaguarda de la seguretat i la defensa nacionals, i protecció dels consumidors).

La Directiva de comerç electrònic estableix una exempció de responsabilitat amb relació al contingut de la informació que la plataforma emmagatzema. Aquesta exempció s'aplica en cas que es pugui considerar que la plataforma només allotja dades, no té coneixement efectiu que l'activitat o la informació emmagatzemada és il·lícita o que lesiona béns o drets d'un tercer susceptibles d'indemnització i que, així que en tingui coneixement, actuï amb rapidesa per retirar les dades o fer que siguin inaccessibles. Mantenir aquest règim és fonamental, segons la Comissió Europea, per al desenvolupament de l'economia digital i, per tant, fomenta el comportament responsable de totes les plataformes per tal que adoptin mesures voluntàries per combatre els continguts en línia il·lícits i augmenti així la confiança dels usuaris.

Oferir serveis accessoris (com sistemes d'avaluació o qualificació, assegurança, modalitats de pagament, verificació de la identitat) o, fins i tot, prestar el servei subjacent, no exclou, segons la Comissió Europea, que la plataforma invoqui l'exempció de responsabilitat en relació amb l'allotjament de dades.

Pel que fa a la normativa sobre protecció de dades personals, cal tenir en compte que a la Unió Europea la protecció de les dades personals és un dret fonamental reconegut en tant que ciutadà, no només en tant que consumidor.

El tractament de dades personals requereix el compliment d'uns principis i obligacions determinats: qualitat, informació, legitimitat, seguretat, cessions a tercers, dades especialment protegides. Les pla-

taformes han de tenir el consentiment explícit previ dels usuaris per obtenir les seves dades i fer-ne ús amb tercers.

D'altra banda, cal tenir en compte que el nou Reglament europeu de protecció de les persones físiques pel que fa al tractament de les dades personals (ja en vigor i directament aplicable a partir del 28.5.2018) estableix una normativa única, vàlida a tota la UE i aplicable tant a les empreses europees com a les no europees que ofereixin serveis en línia a la UE. Així mateix, també cal tenir en compte els acords de la Unió Europea amb tercers països respecte al tractament de dades com, per exemple, l'Escut de la privacitat UE-EUA de febrer de 2016, que estableix obligacions per a les empreses d'EUA que treballen amb dades personals de ciutadans europeus.

Determinar quan una plataforma d'intermediació ha d'assumir responsabilitat pel servei prestat pel proveïdor és complex. La Comissió Europea indica que cal analitzar cas per cas i que no hi ha un esquema únic per determinar si la plataforma ofereix també el servei subjacent. Fixar el preu, instruccions obligatòries o ser propietària d'actius clau són criteris que la Comissió proposa per determinar quan la plataforma exerceix una influència o un control significatiu sobre el prestador del servei.

La Comissió Europea assenyala també el fet que oferir serveis accessoris no té perquè indicar un control sobre el prestador de serveis. Així, per exemple, establir mecanismes d'avaluació o qualificació, modalitats de pagament, cobertura d'assegurança, serveis postvenda, etc. no té perquè indicar, a parer de la Comissió Europea, que també es presta el servei subjacent.

D'altra banda, atès que les empreses de l'EC consoliden la seva presència dins l'economia a través de la reputació, necessiten la participació dels ciutadans en tant que consumidors. Això també fa necessària la protecció dels prestadors de serveis davant d'un possible mal ús del sistema de valoració.

Pel que fa a les **relacions entre persones consumidores i proveïdors**, cal determinar prèviament si la relació es produeix entre particulars o no.

Quan la relació és entre particulars (P2P), s'aplica la normativa civil i les parts poden fixar les condicions de transacció. En alguns supòsits, però, les plataformes estableixen algunes regles, com límits de preu. Així mateix, si bé la política de cancel·lació del servei ha de ser acordada entre proveïdor i consumidor, algunes plataformes estableixen terminis de cancel·lació similars als establerts en el comerç electrònic (14 dies).

Quan la relació no és exclusivament entre particulars (B2C), s'aplica la normativa de protecció dels consumidors (Text refós de la Llei general per a la defensa dels consumidors i usuaris –TRLGDCU– i Codi de consum). La legislació de la UE sobre protecció dels consumidors distingeix entre consumidor i comerciant, distinció essencial per determinar els drets i les obligacions de cada subjecte. Es considera comerciant tota persona que actua amb un propòsit relacionat amb la seva activitat econòmica, negoci, professió o ofici. Consumidor és, en canvi, tota persona que actua amb un propòsit aliè a la seva activitat econòmica, negoci, ofici o professió.

D'altra banda, en alguns casos les persones consumidores, en tant que usuaris de la plataforma, poden també beneficiar-se del valor extret revertint-lo en la pròpia comunitat a través d'una cooperativa de consumidors.

La Comissió Europea indica que els particulars que ofereixin serveis de manera ocasional a través de plataformes col·laboratives no tenen perquè ser tractats com a proveïdors professionals de serveis.

Si bé correspon a cada Estat membre establir quan una activitat és professional, la Comissió Europea assenyala un conjunt de factors, cap d'ells suficient per si sol, que en el context de l'economia col·laborativa poden ser importants per indicar que un prestador pot ser considerat comerciant: fre-

qüència dels serveis, finalitat lucrativa i nivell de volum del negoci. Per al Comitè de les Regions la manca d'ànim de lucre exclou sense cap mena de dubte la condició de comerciant. Així mateix, aquest organisme s'inclina per establir llindars basats en la freqüència del servei prestat per determinar quan un prestador de serveis pot ser considerat comerciant.⁵¹

Entre les obligacions de les persones proveïdores, a part de les obligacions fiscals, laborals i de Seguretat Social que en cada cas corresponguin, destaca el fet d'assumir les garanties respecte dels consumidors. La durada de la garantia dels productes varia en funció si el proveïdor és un particular o un professional. En l'àmbit del dret del consum, el venedor respon dels defectes que presenti un producte durant els dos anys següents a la data de lliurament. Es pot pactar un termini més curt, mai inferior a un any, per als productes de segona mà. Si la compravenda es fa entre particulars s'aplica el dret civil i, en aquest supòsit, la garantia és de sis mesos.

En relació amb el transport, cal garantir que l'assegurança és adequada per cobrir els riscos de qui condueix i de les persones usuàries.

Consideracions

En aquest àmbit, el CTESC considera que:

1. Cal aclarir quan la persona proveïdora actua com a professional i quan no.
2. La persona consumidora ha de conèixer, abans de decidir si compra el bé o contracta el servei, qui assumeix la responsabilitat, segons la normativa aplicable en cada cas.
3. Així mateix, pel que fa a l'abast de la responsabilitat, la persona consumidora ha de saber si tracta amb un proveïdor professional o no.
4. És necessari protegir les persones prestadores de serveis davant d'un possible mal ús del sistema de valoració.

7. INNOVACIÓ

Context

La innovació ha permès desenvolupar l'EC i, alhora, l'EC ha comportat innovació. Tot i que el substrat tecnològic no és necessàriament de naturalesa col·laborativa, n'ha posat les bases en digitalitzar l'economia i està sacsejant l'economia tradicional a molta velocitat.

L'EC ofereix oportunitats per innovar en diversos àmbits, com ara:

- **El tecnològic:** En primer lloc, l'EC s'ha beneficiat i ha contribuït a la innovació en els camps de les TIC, les xarxes de comunicació descentralitzades i distribuïdes, els sistemes i dispositius digitals intel·ligents (ordinadors, mòbils, tauletes i robots). Això també succeeix en els sistemes de posicionament global (GPS), especialment, en el sector del transport, el programari lliure i de codi obert, la mineria de dades i l'accés a les dades de la persona usuària en temps real, entre d'altres. Totes aquestes tecnologies estan canviant la cultura d'accés al mercat o a l'intercanvi.

⁵¹ La Comissió Europea constata que, com major és la freqüència amb què es presten els serveis, més clar és que el prestador pot considerar-se un comerciant, atès que podria indicar que està actuant amb un propòsit relacionat amb la seva activitat econòmica, negoci, ofici o professió.

- En segon lloc, l'EC influeix en la innovació de les plataformes en línia que proveeixen de béns i serveis, per tant, han ajudat a innovar en l'arquitectura de sistemes, el programari, els algorismes, així com la interfície dels usuaris; també, en els sistemes de verificació, identificació i seguretat, el monitoratge dels drets d'accés, entre d'altres. Un altre exemple de camp per a la innovació és el de la regulació associada al B2C o P2P i el control del compliment de la normativa a partir del processament de les dades i les solucions digitals, així com la col·laboració amb l'autoritat fiscal.
- El model de negoci i d'emprenedoria. Un altre àmbit d'innovació de l'EC té a veure amb la manera de produir o oferir serveis mitjançant les xarxes socials. Primer, l'oportunitat de crear models basats en el bescanvi de béns i serveis entre empreses i persones usuàries que sigui més eficient a l'hora d'aparellar l'oferta amb la demanda en temps real, així com en l'ús dels estocs. Segon, models basats en les experiències. Tercer, models a petita escala que mobilitzin recursos en l'àmbit local i apoderin la ciutadania.
- El disseny del producte o servei. L'EC podria impulsar la innovació del disseny del bé o servei a compartir, bescanviar, llogar o comprar, en altres paraules, l'ecodisseny, amb la finalitat de fer-lo de més qualitat, durable, reparable, reciclable i eficient.
- El disseny dels processos. Aquest és un altre camp d'innovació, atès que Internet i l'EC permeten agilitzar la cerca, la contractació, el pagament en línia, així com la localització d'actius i serveis i la gestió logística, contribuint a transformar el transport, la mobilitat i l'eficiència.

Tanmateix, la innovació en l'EC pot impulsar canvis negatius en determinats àmbits, com ara:

- La informació i comunicació. Per la manca d'ètica o la instrumentalització i la poca transparència de la informació i de l'ús que se'n faci.
- La fractura digital. És a dir, l'exclusió de determinats grups de persones com ara els analfabets digitals.
- La transparència dels processos. En alguns casos pot fallar la transparència en l'àmbit de la producció, el transport, la gestió de les dades i el compliment de les obligacions legals.
- L'ajornament de noves inversions en R+D+i: Eventualment, el consum col·laboratiu podria afectar les noves inversions en R+D+i beneficioses per la societat, per exemple, des del punt de vista de la seguretat del producte, l'eficiència energètica i la toxicitat de materials, atès que la demanda de producte de primer ús disminuiria.

Consideracions

En aquest àmbit, el CTESC proposa que:

1. No s'haurien de posar *a priori* limitacions o prohibicions innecessàries a l'R+D+I en EC, però s'hauria de vetllar perquè en desenvolupar-la no s'eludeixin les obligacions legals aplicables a la resta de l'economia.
2. Caldria prendre mesures de caràcter social per reduir la fractura social derivada de les desigualtats tant en l'accés com en el coneixement dels avenços tecnològics.

8. MEDI AMBIENT

Context

L'EC pot contribuir a preservar, protegir i millorar la qualitat del medi ambient i la salut de les persones, així com a fer un ús prudent i racional dels recursos naturals, tant materials com energètics. És a dir, a complir amb els principis de la UE de cautela, prevenció, correcció de la contaminació i indemnització del dany causat «qui contamina paga». Així, l'objectiu de l'EC hauria de ser el de reduir la producció de béns i augmentar-ne l'ús i els serveis associats, en definitiva, prevenir i reduir la generació de residus i, reutilitzar, reciclar i remanufacturar béns.

En general, la sostenibilitat ambiental dels models de negoci es basa en la reducció del consum de materials, aigua i energia, així com en l'aprofitament circular dels recursos i l'oferta de noves funcions i experiències que sobrepassin la propietat del bé, en altres paraules, la servitització.⁵² Aquesta premissa és vàlida també per a l'EC. Així, les plataformes en línia –tant de producte o servei com de segona mà – poden representar un benefici per al medi ambient, ja que en teoria disminueixen el nombre de productes nous i augmenten el valor dels actius al llarg del cicle de vida. Un exemple són els negocis de l'EC que en lloc de vendre béns, els lloguen durant períodes de temps llargs, abans de recuperar-los i reutilitzar-los (Vodafone amb el mòbil i Lókeo amb l'equipament de la llar i multimèdia).

L'EC planteja un seguit d'oportunitats per produir béns i serveis ambientalment sostenibles:

- Allargar la vida útil dels productes, vist que sembla que els models B2C o P2P ajudarien a prioritzar els béns més durables del mercat, així com els béns de cicle de vida llarg i reciclables, sobretot en les plataformes B2C, ja que aquestes tenen més control sobre la cadena de producció i poden influir en l'oferta de productes dissenyats i fabricats per ser compartits (ecodisseny).
- Incorporar usuaris nous a les plataformes de segona mà. Les plataformes de segona mà permeten donar una segona vida als productes i estendre la durada de l'ús fins al temps de vida tècnic,⁵³ permetent que nous usuaris, que per raó de renda haurien estat exclosos, accedeixin al bé. És a dir, fomenten la reutilització d'objectes que serien rebutjats pels propietaris i acabarien llençats o lliurats a la deixalleria.
- Fomentar models de negoci de producte a servei⁵⁴ i servitització, atès que les plataformes en línia de producte a servei integren un nombre limitat d'actius i poden reduir la generació de residus a una tercera part, per exemple les de lloguer d'equipament de qualitat (manteniment, jardineria, càterring, neteja, esquí, fotogràfic) o el cotxe multiusuari (*carsharing*).
- Estimular l'ecodisseny. És a dir, estimular les inversions destinades a l'R+D+i per tal de millorar el comportament ambiental de béns i serveis susceptibles de ser intercanviats en el marc de l'EC.
- Impulsar nous models de negoci de l'EC més sostenibles, a condició que segueixin la metodologia d'anàlisi del cicle de vida (ACV) d'avaluació de l'impacte ambiental del producte al llarg del seu cicle de vida.

D'altra banda, la producció de béns i serveis en l'àmbit de l'economia col·laborativa planteja una sèrie d'amenaçes:

⁵² Procés pel qual una empresa passa de proveir productes a proveir productes amb un servei complementari com a valor afegit i, per tant, a un model de negoci fonamentat en el servei.

⁵³ Com ara: vehicles de motor, mobles, aparells elèctrics i electrònics i dispositius digitals.

⁵⁴ És a dir, un model de negoci en què part del valor de mercat s'obté amb l'oferta d'un servei vinculat al producte.

- L'ús del bé o la substitució per un de nou, vist que l'ús del producte pot generar més impacte que la fabricació (per exemple vehicles obsolets i electrodomèstics de baixa eficiència energètica). En aquest cas l'ACV ajudaria a avaluar el temps de reutilització límit sobre la base de l'eficiència en el consum de recursos materials i energètics.
- El *greenwashing*. Un model d'EC no és sostenible per definició, de manera que alguns emprenedors i plataformes en línia usen l'argument de la sostenibilitat ambiental per promocionar-ne les activitats, sense que es puguin demostrar els avantatges ambientals.
- La il·lusió de l'abundància. La il·lusió que genera l'abundància de béns i serveis disponibles en àmbits compartits podria entrar en contradicció amb la necessitat de promocionar un consum més responsable.

Consideracions

Per tot això, en aquest àmbit, el CTESC considera que:

1. Caldria avaluar de manera diferenciada els impactes mediambientals dels models de negoci de l'economia col·laborativa respecte dels de l'economia tradicional, atesa la velocitat i l'escalabilitat amb la que s'estan desenvolupant.
2. S'ha de tenir present que totes les activitats econòmiques han de complir amb les mateixes regulacions mediambientals i assumir les mateixes obligacions administratives i impositives.
3. Vist que l'ús del producte pot generar més impacte que la fabricació, per impulsar models de negoci d'EC sostenibles s'hauria de fomentar la informació sobre la vida útil dels béns oferts des del punt de vista de l'anàlisi del cicle de vida (ACV).

9. CONSIDERACIONS TRANSVERSALS

1. El CTESC considera que si es desenvolupa de forma responsable, l'EC brinda oportunitats importants a la ciutadania i a les persones consumidores, que es beneficien d'una major competència, serveis personalitzats i majors possibilitats d'elecció.
2. L'EC té un impacte significatiu en l'economia en general i en nombrosos sectors en particular com el transport, l'allotjament, la restauració, els serveis, la venda minorista i les finances. Alhora, planteja reptes associats a l'existència de normes diferents per a agents econòmics semblants, si bé dona protagonisme a les persones consumidores, ofereix noves oportunitats d'ocupació i pot facilitar el compliment de les obligacions fiscals. Amb tot, el CTESC destaca la necessitat de garantir un nivell alt de protecció de les persones consumidores, de respectar plenament el dret de les persones treballadores i de vetllar pel compliment de les obligacions fiscals.
3. El CTESC considera que no s'ha de confondre l'EC amb l'economia de plataformes. L'EC pot utilitzar plataformes i una economia de plataformes pot ser col·laborativa o no.
4. El CTESC considera que hi ha models de negoci tradicionals que operen dins el marc regulatori vigent i que aprofiten de forma oportunista la nova tecnologia (per exemple, les plataformes) per organitzar la producció seguint el principi d'externalització total de costos.
5. Aquestes iniciatives conviuen amb models de negoci nous (noves oportunitats de negoci i noves formes d'obtenir ingressos addicionals) gràcies a la interconnexió continuada, però que sobre-

passen l'àmbit de les iniciatives col·laboratives en sentit estricte (en ser activitats habituals, d'explotació, en superar un determinat llindar d'ingressos, etc.). En aquest cas, el CTESC considera que caldria examinar els buits regulatoris.

6. El CTESC considera que la resposta dels estats membres als reptes que planteja l'EC ha de respondre a uns criteris comuns, que s'haurien de fixar en l'àmbit europeu en el curt termini. Considera que és millor aquest consens previ que harmonitzar *a posteriori*, amb el risc de fragmentació que això comporta.
7. El CTESC considera necessari adoptar mesures per tal de facilitar i simplificar el compliment de la normativa. Considera que si els tràmits fossin simples i fàcils de complir, la majoria d'iniciatives actuarien en el marc de la legislació vigent, en haver-hi més seguretat jurídica i, per tant, menys frau.
8. El CTESC constata l'existència d'un debat obert i controvertit sobre l'establiment de llindars d'accés.
9. El CTESC recomana l'articulació d'un mecanisme de registre i tipologia de les plataformes digitals que identifiqui amb garanties la seva actuació en matèria de competència, ocupació i fiscalitat, de manera anàloga al què succeeix en les activitats que es desenvolupen en la resta d'àmbits de l'economia.
10. Amb independència de la naturalesa jurídica de la relació amb la qual les persones es vinculen a la plataforma, el CTESC considera necessari que les plataformes registrin, custodiïn i, si escau, posin a disposició de l'Administració les dades personals identificatives de les persones prestadores de serveis (NIF, qualificació professional, etc). En cas que la plataforma sigui ocupadora, hauria de tenir un paper proactiu en el subministrament d'informació a les persones treballadores en relació amb la normativa, els drets i les obligacions.
11. El CTESC constata que la tecnologia ha permès a l'EC accedir a nous mercats i actuar en mercats on no tenia presència, generant nous models de negoci que podrien canviar el sistema productiu en el futur.
12. El CTESC considera que seria necessari que, davant la realitat de la producció i la gestió de dades de l'economia col·laborativa lligada a l'activitat de les plataformes, es garanteixi la protecció dels drets de ciutadania i de la propietat intel·lectual.
13. El CTESC considera que el plec de condicions que cal acceptar per entrar a formar part de la plataforma hauria d'estar redactat de manera clara i accessible, per tal que les persones que l'accepten siguin coneixedores en tot cas de les obligacions legals que assumeixen, de la seva responsabilitat i de la responsabilitat i les obligacions de la plataforma. El plec de condicions ha d'estar ubicat en un lloc visible i de fàcil accés per part de la persona prestadora de serveis i de la persona usuària, dins la plataforma i permanentment actualitzat.
14. El CTESC considera que totes les activitats econòmiques han de complir amb les mateixes regulacions mediambientals i assumir les mateixes obligacions administratives i impositives.
15. El CTESC constata que molts dels sectors afectats per l'EC tenen, en ocasions, impacte en l'àmbit local i regional, per la qual cosa considera que aquests impactes haurien d'estar gestionats dins dels seus àmbits competencials per les administracions territorials.
16. El CTESC considera que les plataformes han d'imposar a les persones prestadores del servei el compliment de la normativa fiscal que els sigui d'aplicació i assumir-ne la recaptació, si escau.

17. El CTEESC proposa, en la línia del que estableix el Comitè de les Regions, que l'Administració doni suport a l'aplicació, si escau, dels principis de l'economia social en el marc de l'EC, en particular en allò que es refereix als principis de solidaritat, democràcia i participació, així com a la cooperació amb la comunitat local.

10. BIBLIOGRAFIA

Ala-Mantila, S. *et al.* (2016). To each their own?: the greenhouse gas impacts of intra-household sharing in different urban zones. *Journal of cleaner production*, núm. 135 (2016). New York: Elsevier Science Pub. Co.

Alonso, M. i Miranda, A. (2016). *Economía colaborativa: la nueva revolución económica*. Madrid: Pearson Educación.

Antón, A. i Bilbao, I. (2016). El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad. *Documentos / Intituto de Estudios Fiscales*, núm. 26 (2016). Madrid: Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales.

Autoritat Catalana de la Competència (2014). *Transaccions entre iguals (P2P) i competència*. Barcelona: Autoritat Catalana de la Competència.

Autoritat Catalana de la Competència (2016a). *L'economia de les dades: reptes per a la competència*. Barcelona: Autoritat Catalana de la Competència.

Autoritat Catalana de la Competència (2016b). *Transaccions entre iguals (P2P): un pas endavant*. Barcelona: Autoritat Catalana de la Competència.

Bachnik, K. (2016). *Sustainable consumption: through the sharing economy*. Wrocław: Publishing House of Wrocław University of Economics.

Barry, J. M. i Caron, P. L. (2015). Tax regulation, transportation innovation and the sharing economy. *University of Chicago law review*. Chicago: The University of Chicago Law School. Consulta a https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2538947.

Beltrà, G. (2016). *Collaborative economy: BEUC position*. Brussels: Bureau Européen des Unions de Consommateurs AISBL.

Bocquet, E., Bouvard, M., Canevet, M. *et al.* (2017). *La fiscalité de l'économie collaborative: un besoin de simplicité, d'unité et d'équité*. Rapport d'information núm. 481. Paris: Sénat.

Bouvard, M., Carcenac, T., Chiron, J. *et al.* (2015). *L'économie collaborative: propositions pour une fiscalité simple, juste et efficace*. Rapport d'information núm. 690. Paris: Sénat.

Cherry, M. A., Durward, A., Klebe, T. *et al.* (2016). *Frankfurt paper on platform-based work: proposals for platform operators, clients, policy makers, workers and worker organizations*. Copenhagen: Xarxa de sindicats i organitzacions de treballadors d'Europa i Amèrica del Nord.

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016). *Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*. Madrid: Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia.

Comissió Europea (2016). *Comunicació de la Comissió al Parlament Europeu, al Consell, al Comitè Econòmic i Social i al Comitè de les Regions: una agenda per a l'economia col·laborativa*. COM (2016) 356 final. Brussel·les: Comissió Europea.

Comitè Europeu de les Regions (2015). *Dictamen del Comitè Europeu de les Regions: la dimensió local i regional de l'economia col·laborativa*. Brussel·les: Comitè Europeu de les Regions.

De Groen, W. P. i Maselli, I. (2016). *The impact of the collaborative economy on the labour market*. Brussels: Centre for European Policy Studies.

De Stefano, V. (2016). *The rise of "just-in-time workforce": on demand work, crowdwork and labour protection in the "gig-economy"*. Conditions of work and employment series, núm. 71. Geneva: OIT.

Demilly, D. i Novel, A. S. (2014). *The sharing economy: make it sustainable*. Studies, núm. 03 (2014). Paris: IDDRI.

Doménech, G. (2015). La regulació de la economia col·laborativa: el cas "Uber contra el taxi". *CEFLegal: revista pràctica de dret: comentaris y casos pràctics*, núm. 175-176 (2015). Madrid: Centro de Estudios Financieros.

Firnkorn, J. i Müller, M. (2011). What will be the environmental effects of new free-floating car-sharing systems?: the case of car2go in Ulm. *Ecological economics: the transdisciplinary journal of the International Society for Ecological Economics*, vol. 70, issue 8 (2011). [S.l.]: International Society for Ecological Economics (ISEE).

Fremstad, A. (2017). Does craigslist reduce waste?: evidence from California and Florida. *uwf: UmweltWirtschaftsForum*, vol. 132 (2017). Berlin: Springer.

Frenken, K. i Schor, J. (2017). Putting the sharing economy into perspective. *Environmental innovation and societal transitions*, vol. 23 (June 2017). Amsterdam: Elsevier.

Gaigher, L. i Ribeiro, M. (2014). El desarrollo del trueque, un instrumento de consumo colaborativo y sostenible. *Derecho y cambio social*. Lima: Pedro Donaires Sánchez.

Ginés, A. i Gálvez, S. (2016). Sharing economy vs. Uber economy y las fronteras del derecho del trabajo: la (des)protección de los trabajadores en el nuevo entrono digital. *Revista para el análisis del derecho*, núm. 1 (2016). Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

Godelnik, R. (2017). Millennials and the sharing economy: lessons from a 'buy nothing new, share everything month' project. *Environmental innovation and societal transitions*, vol. 23 (June 2017). Amsterdam: Elsevier.

Gordo, A., De Rivera, J. i Apesteguía, A. (2016). *Facing the challenge of collaborative consumption in Europe: a time for independent metrics*. Paris: Second International Workshop on the Sharing Economy.

Hamari, J., Sjöklint, M. i Ukkonen, A. (2016). The sharing economy: why people participate in collaborative consumption. *Journal of the Association for Information Science and Technology*. Maryland: Association for Information Science and Technology.

Heinrichs, H. (2013). Sharing economy: a potential new pathway to sustainability. *GAIA: ecological perspectives for science and society*. Zurich: Gaia Society.

Martin, C. J. (2016). The sharing economy: a pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism?. *Ecological economics: the transdisciplinary journal of the International Society for Ecological Economics*, vol. 121 (January 2016). [S.I.]: International Society for Ecological Economics (ISEE).

Máynez, G. i Gutiérrez, M. (2016). *Matchmaking: el surgimiento de la economía colaborativa: informe especial*. Madrid: Llorente & Cuenca, Desarrollando Ideas.

Montero, J. J. (dir.) et al. (2017). *La regulación de la economía colaborativa: Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*. Valencia: Tirant lo Blanch.

Montesinos, S. (2017). Los actores de la economía colaborativa desde el punto de vista del derecho tributario. *Revista de economía industrial*, núm. 402 (2017). Madrid: Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

OCDE (2014). *Nota explicativa: Proyecto OCDE/G20 de erosión de la base imponible y traslado de beneficios*. Paris: OECD. Consulta a <http://www.oecd.org/ctp/beps-2014-deliverables-explanatory-statement-es.pdf>.

Parguel, B., Lunardo, R. i Benoit-Moreau, F. (2017). Sustainability of the sharing economy in question: when second-hand peer-to-peer platforms stimulate indulgent consumption. *Technological forecasting and social change : an international journal*, 28 March 2017. New York: Elsevier.

Rivera, J., Gordo, A., Cassidy, C. et al. (2017). A netnographic study of P2P collaborative consumption platforms' user interface and design. *Environmental innovation and societal transitions*, vol. 23 (June 2017). Amsterdam: Elsevier.

Schmid-Drüner, M. (2016). *The situation of workers in the collaborative economy*. Strasbourg: European Parliament. Consulta a [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2016/587316/IPOL_IDA\(2016\)587316_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2016/587316/IPOL_IDA(2016)587316_EN.pdf).

Sterman, J. (2015). *Stumbling towards sustainability: why organizational learning and radical innovation are necessary to build a more sustainable world, but not sufficient*. Dins Henderson, R. et al. (2015). *Leading sustainable change: an organizational perspective*. Oxford: Oxford University Press.

Todolí, A. (2017a). El trabajador en la "Uber economy": ni dependiente ni autónomo, sino todo lo contrario. *Trabajo y derecho : nueva revista de actualidad y relaciones laborales*, núm. 25 (2017). Las Rozas (Madrid): Wolters Kluwer.

Todolí, A. (2017b). *El Trabajo en la era de la economía colaborativa : la clasificación jurídica de trabajadores y autónomos y los efectos de la reputación online en la economía de las plataformas virtuales*. Valencia: Tirant lo Blanch.

Trillo, F. (2016). Economía digitalizada y relaciones de trabajo. *Revista de derecho social*, núm. 76 (octubre-diciembre 2016). Albacete: Bomarzo.

Verboven, H. i Vanherck, L. (2016). The Sustainability paradox of the sharing economy. *Ecological economics: the transdisciplinary journal of the International Society for Ecological Economics*, vol. 24, issue 4 (December 2016). [S.I.]: International Society for Ecological Economics (ISEE).

White, T. J. (2007). Sharing resources: the global distribution of the ecological footprint. *Ecological economics: the transdisciplinary journal of the International Society for Ecological Economics*, núm. 64 (2007). [S.I.]: International Society for Ecological Economics (ISEE).