



**VNiVERSiDAD
D SALAMANCA**

CAMPUS DE EXCELENCIA INTERNACIONAL

TRABAJO FIN DE GRADO

GRADO EN DERECHO

Departamento: DERECHO PRIVADO

Área de conocimiento: DERECHO MERCANTIL

Curso 2019/2020

**ANÁLISIS DE LAS PLATAFORMAS
COLABORATIVAS. ESPECIAL MEN-
CION A LOS CASOS DE GLOVO Y
DELIVEROO.**

Estudiante: ÁNGELA RODRÍGUEZ MARTÍN

Tutora: VANESSA JIMENEZ SERRANÍA

JUNIO, 2020

TRABAJO FIN DE GRADO
GRADO EN DERECHO
Departamento **DERECHO PRIVADO**
Área de conocimiento **DERECHO MERCANTIL**

**TÍTULO: ANÁLISIS DE LAS
PLATAFORMAS COLABORATIVAS.
ESPECIAL MENCION A LOS CASOS
DE GLOVO Y DELIVEROO.**

**TITLE: ANALYSIS OF THE
COLLABORATIVE PLATFORMS.
SPECIAL MENTION TO THE CASES
OF GLOVO AND DELIVEROO.**

Nombre de la estudiante: **Ángela Rodríguez Martín**

e-mail de la estudiante: **angelarm1@usal.es**

Tutora: **Vanessa Jimenez Serranía**

RESUMEN (15 líneas).

La sociedad está en constante evolución, y debido al desarrollo de las nuevas tecnologías se crean nuevos modelos de negocio en el que las partes pueden establecer todo tipo relaciones a través de las plataformas digitales, facilitando el contacto a oferentes y demandantes de un bien y/o servicio para su uso temporal. Este modelo de negocio no es otro que el de “Economía Colaborativa”.

PALABRAS CLAVE (entre 3 y 6): economía colaborativa, plataforma, prestador de servicios subyacente (USP), prestador de servicios de intermediación (ISP).

ABSTRACT.

Society is in constant evolution, and due to the development of new technologies, new business models are created in which the parties can establish all kinds of relationships through digital platforms, facilitating contact between suppliers and principals of a good and/or service for temporary use. This business model is none other than the "Collaborative Economy".

KEYWORDS: collaborative economy, platform, underlying service provider (USP), intermediary service provider (ISP).

ÍNDICE.

1. INTRODUCCIÓN.....	1
2. ECONOMÍA COLABORATIVA.	2
2.1. CONCEPTO Y EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.	2
2.1.1. Definición.....	2
2.1.2. Origen y evolución.	4
2.2. FACTORES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.	6
2.3. CARACTERÍSTICAS.....	7
2.4. PARTES QUE INTERVIENEN EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA.	9
2.5. MODELOS DE ECONOMÍA COLABORATIVA.....	10
2.6. SECTORES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.....	12
2.7. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA ECONOMIA COLABORATIVA.	14
2.7.1. Ventajas.....	14
2.7.2. Inconvenientes.....	15
3. ANÁLISIS DE LA PLATAFORMA COLABORATIVA.....	17
3.1. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DE LAS PLATAFORMAS COLABORATIVAS.	17
3.2. TIPOS DE PLATAFORMAS COLABORATIVAS.....	18
3.3. PROBLEMAS DE LA PLATAFORMA COLABORATIVA: DELIMITACIÓN DE LA ACTIVIDAD REALIZADA.	19
4. LA PLATAFORMA COMO PRESTADORA DEL SERVICIO.....	22
4.1. LA PLATAFORMA COMO PRESTADORA DEL SERVICIO DE INTERMEDIACIÓN (ISP).....	22
4.1.1. Obligaciones del prestador de servicio intermediario (plataforma colaborativa).....	23
4.1.2. Responsabilidad del prestador de los servicios intermediarios (plataforma colaborativa).....	26
4.1.3. Protección del consumidor frente a la plataforma colaborativa.	28
4.2. LA PLATAFORMA COMO PRESTADORA DEL SERVICIO DE INTERMEDIACIÓN (ISP) Y DEL SERVICIO SUBYACENTE (USP).	31
4.2.1. Protección del consumidor final.....	31
4.2.2. Protección del proveedor de servicios (rider) bajo el control de la plataforma colaborativa.	31
5. ESTUDIO DEL SECTOR DE REPARTO A DOMICILIO.....	33
6. CONCLUSIONES.	42
ANEXO I. SENTENCIAS A FAVOR DE LA RELACIÓN LABORAL ENTRE EL RIDER Y LA PLATAFORMA: TRABAJADOR POR CUENTA AJENA.....	44
ANEXO II. SENTENCIAS EN CONTRA DE LA RELACIÓN LABORAL ENTRE EL RIDER Y LA PLATAFORMA: PROFESIONALES INDEPENDIENTES (AUTÓNOMOS).....	63
BIBLIOGRAFÍA.	75

1. INTRODUCCIÓN.

La economía colaborativa es un fenómeno innovador en el ámbito económico, social y tecnológico que está presente en numerosos sectores del mercado abarcando gran variedad de productos y/o servicios. Se caracteriza por la intervención de agentes (empresas y/o particulares) que comparten activos, bienes o servicios infrautilizados a cambio o no de una contraprestación económica mediante el uso de plataformas digitales¹.

Este término se origina durante la crisis económica de 2007 y se basa en una “economía de compartición” donde los individuos comparten bienes y servicios con la intención de disminuir los gastos, con el papel fundamental de Internet que facilita el contacto entre oferentes y demandantes de bienes y/o servicios a través de las plataformas digitales.

Para describir este fenómeno, a nivel mundial se emplean gran variedad de términos, entre ellos la economía compartida (*sharing economy*), la economía colaborativa (*collaborative economy*) o la economía on demand (*on-demand economy*). En España, la terminología más utilizada es la de economía colaborativa².

Los modelos de economía colaborativa utilizan plataformas digitales que requieren una gran inversión inicial. No obstante, el coste marginal de cada nuevo usuario tiende a cero, por lo que los ingresos se incrementan manteniendo estables los costes de servicio³, llegando a ser muy eficientes.

Se trata de un proceso de transición de una economía basada en la producción y el hiperconsumo a una economía de eficiencia, donde se optimiza el uso de los recursos existentes (bienes materiales, capacidades de la gente, dinero, ideas, etc.)⁴.

¹CNMC. Resultados Preliminares: Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, 2016, p. 14-18. Disponible en <https://blog.cnmc.es/2016/03/18/economia-colaborativa-resultados-preliminares-y-consulta-publica/>. (Última visita el 17/06/2020).

²SASTRE-CENTENO, J., y INGLADA-GALIANA, M., “La economía colaborativa: Un nuevo modelo económico”, *CIREC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n° 94, 2018, p. 225-235. Disponible en <https://ojs.uv.es/index.php/ciriecespana/article/view/12109/12752>. (Última visita el 14/06/2020).

³RIVERA, J. DE, GORDO, A., y CASSIDY, P., “La economía colaborativa en la era del capitalismo digital”, *Revista de estudios para el desarrollo social de la Comunicación* n° 15, 2017, p. 24-25. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6324639>. (Última visita el 14/06/2020).

⁴CAÑIGUERAL, A., “¿Cuántas cosas poseemos?”, *Vivir mejor con menos: descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*, Conecta, 2014, p. 11,12 y 18.

En resumen, la economía colaborativa forma parte de la economía digital, y es uno de los términos más empleados en los últimos tiempos, llegando a formar parte del lenguaje cotidiano y ocupando espacios informativos y de divulgación en los medios de comunicación⁵.

El objetivo de este trabajo es realizar un estudio sobre la economía colaborativa, y en particular analizar detalladamente la estructura, el funcionamiento y los problemas de las plataformas colaborativas. Partiremos del concepto de economía colaborativa, concretando las partes que realizan las transacciones, factores que intervienen, ventajas e inconvenientes, etc. (apartado 2). Posteriormente, nos centraremos en el análisis de las plataformas colaborativas, delimitando cuando es una mera prestadora de un servicio de intermediación (en adelante ISP) y cuando, además es prestadora del servicio subyacente (en adelante USP) (apartado 3 y 4). Finalmente, estudiaremos el caso particular de las plataformas que operan en el sector de reparto a domicilio (Glovo, Deliveroo, etc.), teniendo en cuenta las sentencias emitidas por los tribunales españoles y por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (en adelante, TJUE) (apartado 5).

2. ECONOMÍA COLABORATIVA.

2.1. CONCEPTO Y EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.

2.1.1. Definición.

Rogers y Botsman⁶, pioneros de la economía colaborativa, la definen en base a un **sistema de acceso** a productos que consiste en utilizar un bien y/o servicio sin adquirir su propiedad, lo que permite que se optimicen los recursos mediante el uso compartido de los mismos; a **mercados de redistribución**, que son actividades que redistribuyen los bienes infrutilizados a colectivos que sí lo necesitan, permitiendo optimizar su vida útil, con o sin ánimo de lucro; y a **estilos de vida colaborativos**, donde se pretende compartir o utilizar un espacio común, tiempo, conocimientos, dinero, etc. prevaleciendo los valores sociales sobre el objetivo empresarial (por ejemplo, los espacios de coworking).

⁵ALONSO, L.E., "Consumo colaborativo: las razones de un debate", *Revista Española de Sociología (RES)*, n°26(1), 2017, p. 87-95. Disponible en <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/65474/39759> . (Última visita el 14/06/2020).

⁶BOTSMAN, R., y ROGERS, R., "*What's mine is yours: The rise of collaborative consumption*", 2010, Collins Business.

En definitiva, estos autores defienden el acceso a los bienes y servicios sin necesidad de adquirir su propiedad, transformando los modos tradicionales de vender, intercambiar, alquilar o colaborar a través del establecimiento de plataformas digitales para generar confianza entre los usuarios.

Encontramos una definición bastante completa en la Comunicación de la Comisión Europea donde hace referencia al término «economía colaborativa» en los siguientes términos:

*“Aquellos modelos de negocio en los que se facilitan actividades mediante plataformas colaborativas que crean un mercado abierto para el uso temporal de mercancías o servicios ofrecidos a menudo por particulares. La economía colaborativa implica a tres categorías de agentes i) prestadores de servicios (particulares o prestadores de servicios profesionales); ii) usuarios de dichos servicios; y iii) intermediarios que, a través de una plataforma digital conectan a los prestadores con los usuarios y facilitan las transacciones entre ellos (plataformas colaborativas). Por lo general, las transacciones de la economía colaborativa no implican un cambio de propiedad y pueden realizarse con o sin ánimo de lucro”*⁷.

Por su parte, el Comité Europeo de las Regiones⁸ define la economía colaborativa como aquellas prácticas sociales que consisten en compartir, colaborar y cooperar, buscando la satisfacción de necesidades específicas y no tanto los beneficios económicos⁹. Se trata de relaciones triangulares que unen a un vendedor o prestador del servicio, el cliente y el operador de la plataforma¹⁰.

⁷COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la comisión al parlamento europeo, al consejo, al comité económico y social europeo y al comité de las regiones. Una agenda europea para la economía colaborativa, 2016, p.3. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0356&from=ES>. (Última visita el 17/02/2020).

⁸COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO. Dictamen del Comité de las Regiones Europeo. La dimensión local y regional de la economía colaborativa, 2016, p.1. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IR2698&from=ES>. (Última visita el 18/02/2020).

⁹BARA, M. (10 de diciembre de 2017). *¿Qué es la economía colaborativa y cuáles son sus beneficios?*. Disponible en <https://retos-directivos.eae.es/que-es-la-economia-colaborativa-y-cuales-son-sus-beneficios/>, EAE Business School. (Última visita el 30/03/2020).

¹⁰MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores”, *La Regulación de la Economía Colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017, p. 192.

Como se puede observar, resulta complicado establecer una definición clara sobre este término, puesto que no existen criterios lógico-formales útiles¹¹. Sin embargo, es imprescindible delimitar las prácticas económicas en lo referente al contenido (qué se intercambia), la forma (cómo se intercambia), la motivación y el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de conocer las relaciones que se producen en torno a la economía colaborativa¹².

2.1.2. Origen y evolución.

La expresión “economía colaborativa” es un término actual que surgió en 2010 con la publicación de “*What’s Mine Is Yours: the rise of collaborative consumption*”, de Rogers y Botsman¹³. Sin embargo, en la antigüedad ya se observaba esta tendencia en el comportamiento de las pequeñas comunidades, caracterizadas por seguir un modelo productivo basado en el autoconsumo. La sociedad únicamente producía para su propio abastecimiento y el excedente se intercambiaba en el mercado por otros bienes y/o servicios. Este fenómeno se denominaba “trueque”,

En los años 60 del siglo XX, surgieron corrientes filosóficas comunitaristas y ecologistas que defendían la idea de compartir bienes y su intercambio por otros más necesarios. En los años 70, la crisis del petróleo contribuyó a la creación de los primeros modelos de economía colaborativa en el continente americano. Así, en 1975 aparece el “*Useful Service Exchange*” en EE. UU, siendo el primer banco de tiempo¹⁴, que se define como un sistema de intercambio de servicios en los que la unidad de cambio es una medida de tiempo. Los particulares ofrecen un servicio y obtienen como contraprestación una unidad de tiempo (por ejemplo, una hora) pudiendo acumular esa ganancia y canjearla después para recibir otra contraprestación¹⁵.

¹¹LAÍN, B., “Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador”, *Revista Española de Sociología (RES)*, n°26 (1), 2017, p. 109-114. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6554542>. (Última visita el 14/06/2020).

¹²ALAMINOS, A., y PENALVA, C., “Economía colaborativa: definiciones y escenarios”, *Sociologizados. Revista de Investigación Social*, Vol.3 (1), 2018, p. 15-35. Disponible en https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/85027/1/Sociologizados_03_01_01.pdf. (Última visita el 14/06/2020).

¹³BOTSMAN, R., y ROGERS, R., “*What’s mine is...*”, *ob.*, *cit.*

¹⁴COLEGIO OFICIAL INGENIEROS DE TELECOMUNICACIÓN (COIT). Informe sobre Economía Colaborativa, 2016, p.12-15. Disponible en <https://www.coit.es/informes/informe-sobre-economia-colaborativa/acceso-al-informe>. (Última visita el 21/02/2020).

¹⁵MARTINEZ ALONSO, S., “¿Sabemos qué es y cómo funciona un Banco de Tiempo?”, *Revista digital INESEM*, 2016. Disponible en <https://revistadigital.inesem.es/educacion-sociedad/sabemos-que-es-y-como-funciona-un-banco-de-tiempo/>. (Última visita el 20/06/2020).

En los años 80, en Canadá emergen los sistemas de intercambio “*Local Exchange Trading System*” que consistían en que las personas de una comunidad comercializaban entre ellas sin el uso de una moneda. Los participantes se incluían en una lista los bienes que contenía los bienes y/o servicios que ofrecían, lo que les permitía comprar y vender productos. El éxito del sistema LETS de intercambio se extendió por Reino Unido, Nueva Zelanda y Australia, lo que favoreció el uso de una moneda paralela, ligada a estas comunidades mediante el empleo de las nuevas tecnologías¹⁶. En Europa continental estos sistemas adquieren particularidades diferentes. Así, en Francia, se denominan SEL (*Systèmes d'Échange Local*) y se fundaron en 1994. En España surge “El Trueque”, impulsado por Danny Wagman, que potenciaba el intercambio entre personas de los bienes, servicios o actividades de valor para aquellas sin utilizar el dinero oficial (euro) como unidad de cambio¹⁷. En Gran Bretaña, a su vez, aparecen los bancos de tiempo debido a la crisis económica producida por la reestructuración industrial y minera.

Gracias a las nuevas tecnologías, los sistemas tradicionales de intercambio fueron evolucionando, lo que favoreció el establecimiento de relaciones entre las personas a través de las plataformas digitales. Así, emergen pequeñas iniciativas para crear bienes de uso compartido por varias personas, permitiendo la optimización de los recursos, ahorro en gastos, mejora del medioambiente, etc. Una de las primeras actividades comerciales fue Ebay, que es una plataforma digital que pone en contacto a diferentes consumidores para que intercambien sus bienes y/o servicios a cambio de un precio (compraventa).

En el año 2000, se fundó Zipcar, una empresa tecnológica estadounidense que forma parte del sector del transporte y presta servicios de carsharing y alquiler, en el que se comparte el uso de vehículos (no el trayecto) durante un determinado tiempo con previa reserva desde el teléfono móvil y una tarjeta de servicio.

En 2004 surge el Couchsurfing, que es un servicio de intercambio de alojamiento donde un particular ofrece un sofá o cama a un tercero de forma gratuita. Las partes contactan a través de la plataforma, permitiendo la ampliación del círculo de amistades, conocer nuevas culturas, experiencias, etc.

¹⁶SASTRE-CENTENO, J., Y INGLADA-GALIANA, M., “La economía colaborativa...”, *ob., cit.*, p. 14.

¹⁷WAGMAN, D., “10 años de trueque”, *Revista Ecologistas en acción n° 41*, 2004. Disponible en <https://www.ecologistasenaccion.org/17369/10-anos-de-trueque/>. (Última visita el 22/06/2020).

Igualmente, en 2008 aparece Airbnb para el alojamiento de terceros en casas de particulares a cambio de un precio, donde la plataforma cobra una comisión por el servicio de intermediación prestado. En el sector del transporte se extienden las empresas como BlaBlaCar o Uber que permiten el establecimiento de relaciones entre un conductor y un cliente para realizar un trayecto. En concreto, la plataforma de BlaBlaCar facilita el contacto entre particulares para que compartan un vehículo durante un trayecto determinado y compartan gastos, mientras que la plataforma de Uber pone en contacto a un profesional y un cliente para que preste un servicio de transporte.

En el sector financiero, se debe destacar Kickstarter, que es una plataforma de Crowdfunding (microfinanciación) o micromecenazgo, ligada a los proyectos provenientes de la cultura, es decir, esta empresa ayuda a que un inventor consiga financiación para su proyecto.

Por último, en el ámbito del conocimiento compartido nace Wikipedia¹⁸, una enciclopedia editada de forma colaborativa que presta servicios de la información sin ánimo de lucro.

2.2. FACTORES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.

El informe emitido por el COIT¹⁹ recoge una serie de factores sociales, económicos y tecnológicos que han tenido mayor influencia en el desarrollo de la economía colaborativa:

Los **factores sociales** que más influyen en los nuevos modelos de economía colaborativa parten de que la *mentalidad de las nuevas generaciones* es más solidaria (altruismo o filantropía generacional) puesto que entienden el lenguaje de la colaboración y apoyan el uso eficiente de recursos. Este tipo de modelos predomina en aquellos lugares donde hay una *mayor densidad de población*, una *mayor concienciación con el medio ambiente*, desarrollo sostenible y el uso óptimo de los recursos. Esto provoca que los individuos desarrollen *sentimientos de pertenencia* y deseo de integración, buscando un objetivo común.

Existe un fuerte *aspecto psicológico*, donde los vínculos emocionales o la búsqueda de un mundo mejor, incentivan a la sociedad a realizar este tipo de actividades.

¹⁸ COIT. Informe sobre Economía... *ob., cit.*, p. 12-15.

¹⁹ COIT. Informe sobre Economía... *ob., cit.*, p. 17-18.

En cuanto a los **factores económicos**, el *exceso de capacidad* provoca una optimización de los rendimientos económicos (por ejemplo, en los trayectos en vehículos de una ciudad a otra, cabe la posibilidad de que se comparta el vehículo y los gastos entre varias personas). Los consumidores han visto *reducida la renta y el crédito disponible* debido a la crisis económica, lo que genera la necesidad de optimizar los recursos económicos disponibles para lograr un uso más eficiente, disminuyendo el gasto. La mayor predisposición de los usuarios a la *creación de nuevos modelos económicos* y formas de hacer negocio permite a la sociedad sustituir la adquisición de la propiedad de un bien por la contratación de su uso cuando es necesario²⁰. Cabe destacar la influencia de las *Venture Capital*, emprendimiento y apoyo a las nuevas iniciativas empresariales. Este nuevo entorno económico favorece y apoya financieramente las nuevas oportunidades de inversión.

Uno de los **factores tecnológicos** más importantes es el *avance de Internet*, que da la posibilidad a los ciudadanos de estar interconectados constantemente y establecer relaciones económicas, lo que les permite abaratar costes. En particular, las *redes sociales* ayudan a las empresas a promocionar sus productos y servicios y a establecer una relación más directa con los consumidores o potenciales clientes al margen de los medios tradicionales. El empleo de *dispositivos móviles* es un medio fundamental que facilita el acceso a las plataformas colaborativas de forma ágil, permitiendo la geolocalización, rapidez de respuesta y flexibilidad de las formas de pago seguro.

2.3. CARACTERÍSTICAS.

La economía colaborativa se caracteriza²¹ por el ***empleo de las nuevas tecnologías de la información***, donde el uso de Internet facilita a la mayoría de la población comunicarse inmediatamente a muy bajo coste. La proliferación de terminales móviles inteligentes garantiza el acceso ubicuo a Internet, permitiendo conocer su localización que, junto al aumento de la potencia de los ordenadores, han contribuido a la aparición de plataformas electrónicas que facilitan la interacción entre personas.

²⁰BARDHI, F., y ECKHARDY, G.M., “The case of Car Sharing”, *Journal of Consumer Research*, nº 39, Issue 4, 2012, p. 881-898. Disponible en <https://academic.oup.com/jcr/article/39/4/881/1798309>. (Última vista el 10/04/2020).

²¹MONTERO PASCUAL, J.J. (dir.), “La Regulación de la Economía Colaborativa.”, *La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo blanch, Valencia, 2017, p.16-22.

Este tipo de empresas operan en mercados que se han calificado como *mercados bilaterales o multilaterales* y permiten la interacción entre dos o más grupos de “usuarios o clientes” a través de las plataformas digitales²². El concepto de *plataforma* no es novedoso, puesto que ya existía antes de que apareciera el concepto de “economía colaborativa”. No obstante, se ha ido desarrollando con la aparición de estos modelos de negocio tan innovadores, como por ejemplo las plataformas colaborativas de BlaBlaCar o Airbnb, que no se caracterizan por la posesión de vehículos o inmuebles, sino por la labor intermediaria y generadora de confianza que realizan entre los propietarios que ofertan estos bienes y/o servicios y quienes demandan los mismos).

Asimismo, las plataformas colaborativas favorecen el contacto entre oferentes y demandantes, que pueden realizar *contrataciones y prestar el servicio en tiempo real* (por ejemplo, Uber permite a los usuarios solicitar un servicio de forma instantánea). No obstante, hay transacciones que se pueden realizar con antelación (por ejemplo, Airbnb o BlaBlaCar).

Es importante destacar que la reducción de los costes de transacción ha permitido que no solo ofrezcan bienes y/o servicios los profesionales (personas físicas o jurídicas), sino que también participen en el mercado los particulares (prosumidores). Son los *negocios entre iguales (peer-to-peer)* (por ejemplo, eBay estaba dirigida a consumidores que interactuaban con otros consumidores, y con el paso del tiempo ha profesionalizado a los ofertantes de bienes).

Este tipo de plataformas favorece el *uso de recursos infrautilizados*, es decir, el propietario de los bienes podrá compartir su uso con otros sujetos, favoreciendo la reducción de los costes y la sobreproducción, lo que disminuye el impacto negativo en el medioambiente (por ejemplo, BlaBlaCar facilita el contacto entre los usuarios para compartir su vehículo durante un trayecto).

²²ROCHET, J.C., y TIROLE, J., “Platform Competition in Two-Sided Markets”, *Journal of the European Economic Association*, vol.1, Issue 4, 2003, p. 990–1029. Disponible en <https://academic.oup.com/jeea/article/1/4/990/2280902>. (Última visita el 16/04/2020).

Frente a todo lo anterior, existe una gran polémica sobre si las relaciones de colaboración entre el oferente y el demandante deben ser *altruistas o no*. Unos consideran que no debe haber contraprestación por el servicio, mientras que otros abogan por establecer un precio mínimo por el coste que supone la prestación de este. Desde un punto de vista jurídico, se propone clasificar a las plataformas en función de su carácter altruista, excluyendo del concepto de economía colaborativa a aquellas plataformas que prestan servicios con ánimo de lucro (por ejemplo, a diferencia de la plataforma de Uber, BlaBlaCar presta los servicios sin ánimo de lucro, pues solo establece un precio mínimo para cubrir los gastos). Realizar esta clasificación implicaría que muchos servicios incluidos dentro de la economía colaborativa eludieran las consecuencias jurídicas propias de este modelo de negocio.

2.4. PARTES QUE INTERVIENEN EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA.

La Agenda Europea diferencia tres categorías de agentes en la economía colaborativa²³:

- **Prestadores de servicios** que comparten activos, recursos, tiempo y/o competencias a través de internet o aplicaciones móviles. Existen dos tipos:
 - *Particulares* que ofrecen servicios de manera ocasional, de forma remunerada o sin ánimo de lucro (pares/peers). En ocasiones los consumidores son productores al mismo tiempo (prosumidor/prosumer).
 - *Prestadores de servicios que actúan a título profesional* (prestadores de servicios profesionales).
- **Usuarios:** son los receptores de los bienes y/o servicios (demandantes, consumidores finales).
- **Intermediarios:** es la plataforma colaborativa, que conecta a los prestadores con los consumidores finales, facilitándole las transacciones, de forma remunerada o no, a través de internet o aplicaciones móviles.

²³COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.3.

2.5. MODELOS DE ECONOMÍA COLABORATIVA.

En función de los tipos de relaciones que se establezcan entre los usuarios, se establecen cinco modelos de economía colaborativa²⁴:

- **Consumo colaborativo (*collaborative consumption*)**: es un modelo que permite a los usuarios ponerse en contacto a través de las plataformas digitales para intercambiar bienes o servicios (por ejemplo, Airbnb, eBay, Uber, BlaBlaCar).
- **Conocimiento abierto (*collaborative learning*)**: esta modalidad promueve la difusión del conocimiento sin barreras legales o administrativas²⁵. Se comparten recursos y conocimientos para aprender de forma conjunta, donde hay un acceso libre y gratuito al contenido (por ejemplo, Wikipedia).
- **Producción colaborativa (*collaborative production*)**: son redes de interacción digital en las que colaboran varios particulares en el diseño, producción o distribución de bienes (por ejemplo, Quirky, OpenStreetMap).
- **Finanzas colaborativas (*collaborative finance*)**: son servicios de financiación que incluyen los microcréditos, préstamos, ahorros, donaciones y vías de financiación, que prestan al margen de las entidades financieras tradicionales. Por ejemplo, el crowdfunding es un modelo de financiación directa para aquellos que desean invertir de forma desinteresada con aquellos que necesitan un préstamo (por ejemplo, Zopa).
- Se puede mencionar la **Gobernanza colaborativa (*collaborative governance*)**, que son nuevos mecanismos de gobernanza horizontal y participativa en las ciudades y empresas.

²⁴ALFONSO, R., “Economía colaborativa: Un nuevo mercado para la economía social”, *CIRIEC- España*, n° 88, 2016, p.237-238. Disponible en <https://ojs.uv.es/index.php/ciriecespana/article/view/9255/9553> . (Última visita el 14/06/2020).

²⁵BARA, M. (10 de diciembre de 2017). *¿Qué es... , cit.*

El Comité de las Regiones Europeo señala dos grandes categorías y cuatro modalidades diferentes de economía colaborativa²⁶:

- Economía colaborativa en sentido estricto:
 - Economía de acceso (*Access economy*): implica la comercialización de acceso a bienes y servicios, no la adquisición de su propiedad, es decir, se refiere a los alquileres temporales.
 - Economía de los trabajos ocasionales (*Gig economy*): se refiere a los trabajos esporádicos cuya transacción se hace a través del mercado digital.
- Economía de puesta en común:
 - Economía inter pares (*Collaborative economy*): se trata de iniciativas que implican a los usuarios en el diseño del proceso de producción o convierten a los clientes en una comunidad.
 - Economía de puesta en común de los bienes de utilidad pública (*Commoning Economy*): se refiere a las iniciativas de propiedad o gestión colectiva.

Atendiendo a los modelos de prestación y a las partes que intervienen en la economía colaborativa, establece la siguiente clasificación²⁷:

- **B2C (empresa-consumidor)**: son empresas que establecen una relación directa entre el productor y el consumidor final, sin intermediarios, ofreciéndoles bienes y servicios a través de las plataformas digitales²⁸ (por ejemplo, Glovo).
- **B2B (empresa-empresa)**: la interacción se realiza entre dos empresas que prestan bienes y/o servicios con la finalidad de incrementar las ventas²⁹.
- **P2P (particular-particular)**: son los particulares quienes interactúan a través de la plataforma y cambian o realizan las prestaciones, como por ejemplo Airbnb.

²⁶COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO. Dictamen del Comité ... , *ob., cit.*, p.29-30.

²⁷ALFONSO, R., “Economía colaborativa: Un nuevo ... , *ob., cit.*, p. 238.

²⁸GARCÍA, I. (20 de febrero de 2018). *Definición de B2C*. Disponible en <https://www.economiasimple.net/glosario/b2c> , Economíasimple.net. (Última visita el 04/03/2020).

²⁹GARCÍA, I. (20 de febrero de 2018). *Definición de B2B*. Disponible en <https://www.economiasimple.net/glosario/b2b> , Economíasimple.net. (Última visita el 04/03/2020).

- **C2B (consumidor-empresa):** la empresa se beneficia y paga a los consumidores por los productos o servicios que éstos le prestan, por ejemplo, los foros de Internet, donde un autor a cambio de un beneficio económico proporciona un enlace que permite la compra de un artículo en una plataforma como Amazon³⁰.
- **G2G (entre las AAPP):** las administraciones públicas realizan transacciones de datos a través de las plataformas electrónicas para garantizar una mejor comunicación y el acceso de datos³¹.

2.6. SECTORES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.

La economía colaborativa se ha ido extendiendo a diferentes sectores que, aunque presentan divergencias, comparten la base de la tecnología para realizar las transacciones económicas. Son los siguientes³²:

- **Sector del transporte público:** es el sector que más auge ha tenido en los últimos años, como Uber, BlaBlaCar o Cabify, que han llegado a todo el público en general. Nos encontramos con las siguientes empresas:
 - **Ridesharing:** son empresas de servicios de transporte que ponen en contacto a profesionales con usuarios que demandan este servicio, cobrando una comisión (por ejemplo, Cabify o Uber).
 - **Carpooling:** los particulares contactan a través de la plataforma digital para realizar un trayecto en común, utilizando el mismo vehículo y compartiendo los gastos (por ejemplo, BlaBlaCar).
 - **Servicio de contacto de intermediación entre profesionales y clientes:** se establece una relación entre un profesional y los clientes, donde éste ofrece su vehículo para realizar un trayecto determinado y cobra directamente por los servicios (por ejemplo, EasyTaxi o Hailo).
- **Sector inmobiliario:** varias personas contactan a través de la plataforma para compartir espacios u oficinas (coworking) y garajes, ahorrando en costes (por ejemplo, Parkfy, Wayra o AparcaYa).

³⁰GARCÍA, I. (20 de febrero de 2018). *Definición de C2B*. Disponible en <https://www.economiasimple.net/glosario/c2b>, Economiasimple.net. (Última visita el 04/03/2020).

³¹ECITYCLIC. (26 de noviembre de 2019). *Diferencias entre G2C, G2B Y G2G*. Disponible en <https://www.ecitycllic.com/es/noticias/diferencias-entre-g2c-g2b-y-g2g> . (Última visita el 04/03/2020).

³²COIT. Informe sobre Economía... *ob., cit.*, p. 24-36.

- **Sector turístico y restauración**: los particulares alquilan sus casas, apartamentos o habitaciones para períodos cortos de vacaciones, sustituyendo los alojamientos en hoteles, que suponen un mayor coste (por ejemplo, Airbnb). El Couchsurfing es una comunidad que favorece el intercambio de alojamientos, donde el anfitrión ofrece un sofá o una cama de forma gratuita a personas (huéspedes) que contactan con él a través de la plataforma digital.
- **Sector financiero**: el crowdfunding es una herramienta para la financiación en masa, colectiva o micromecenazgo para apoyar un proyecto determinado (por ejemplo, Indiegogo, Ulule o Crowdfunder)³³.
- **Sector educativo**: las nuevas tecnologías y el uso de las plataformas han favorecido la digitalización de los contenidos que se imparten en las clases. Esto permite ahorrar en costes, el acceso a programas online desde cualquier lugar y la diversidad de cursos, a cambio de un precio (por ejemplo, EdX que incluye MIT, Harvard, Berkely, Universidad Carlos III de Madrid, etc.). Se debe destacar la educación P2P (entre particulares), basada en compartir conocimientos vía online, a través de chats, emails, videoconferencias, en una biblioteca, cafetería etc; donde los usuarios ofrecen clases sobre sus habilidades (por ejemplo, Tutellus).
- **Sector servicios profesionales**: son plataformas que ponen en contacto a profesionales con particulares o empresas para la realización de cualquier tarea, haciendo una selección previa de los candidatos (por ejemplo, EsLife).
- **Otros servicios**: logística, sector científico, hostelería, compras de segunda mano, bancos de tiempo, cuidado de mascotas, etc.

³³Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial. En España, esta ley regula las plataformas de financiación participativa (crowdfunding), que ponen en contacto, de manera profesional y a través de páginas web, a una pluralidad de personas físicas o jurídicas que ofrecen financiación (inversores) con personas físicas o jurídicas que necesitan financiación para destinarlo a un proyecto de financiación participativa.

2.7. VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA.

El desarrollo de la economía colaborativa presenta una serie de ventajas e inconvenientes en la sociedad actual.

2.7.1. Ventajas.

La economía colaborativa permite la *optimización de los recursos*³⁴ mediante el aprovechamiento de los bienes por otras personas cuando los propietarios no los utilizan. Esto favorece la amortización de la inversión realizada (por ejemplo, BlaBlaCar permite que los individuos compartan gastos de transporte de un vehículo propiedad de uno para realizar un trayecto). Esta idea favorece la *sostenibilidad y mejora del medioambiente* ya que la sociedad no tiene la necesidad de producir más bienes y/o de construir más infraestructuras³⁵. Por ejemplo, el uso compartido de vehículos para realizar trayectos, compartir oficinas de trabajo, compraventa de productos de segunda mano, etc.³⁶

Los consumidores ven *disminuidos sus gastos*³⁷ cuando utilizan estos modelos económicos porque pueden encontrar bienes y/o servicios a un coste inferior en comparación con los ofrecidos por los modelos tradicionales (por ejemplo, Airbnb alquila apartamentos, casas o habitaciones por un precio inferior al habitual).

Para que las partes establezcan una relación no es necesaria la colaboración de intermediarios, pudiendo *contactar rápida y directamente*³⁸ a través de la página web o aplicación de la plataforma. Esto favorece el flujo de información y aumenta la confianza, puesto que los usuarios tienen la facultad de elegir entre los diferentes bienes ofrecidos en función del que mejor se adapta a sus necesidades.

³⁴FUENTE, O. (4 de diciembre de 2015). *Qué es la economía colaborativa: Ejemplos, ventajas y datos más relevantes*. Disponible en <https://www.iebschool.com/blog/economia-colaborativa-consumo-lean-startup/>, IEBS. (Última visita el 14/06/2020).

³⁵FUENTE, O. *Qué es la economía...., cit.*

³⁶CAÑIGUERAL, A. "Hacia una economía colaborativa "responsable"". *Oikonomics. Revista de economía, empresa y sociedad*, nº 6, 2016. Disponible en http://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/recursos/documents/06/03_Oikonomics_6_Canigueral_es_2016.pdf. (Última visita el 15/03/2020).

³⁷MARTINEZ TOMÁS, M. (21 de enero de 2016). *Barómetro de la economía colaborativa en el sector turístico*. Disponible en <https://www.turismoytecnologia.com/todos-los-articulos-de-tecnologia/item/5097-barometro-de-la-economia-colaborativa-en-el-sector-turistico>, Marcas y turismo. (Última visita el 14/06/2020).

³⁸CAÑIGUERAL, A., "El nuevo paradigma: el consumo colaborativo", *Vivir mejor con menos: descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*, Conecta, 2014, p. 28.

El contacto directo entre las partes da la posibilidad de conocer *nuevas personas, lugares* y, en definitiva, tener nuevas experiencias, como por ejemplo ocurre con el Couchsurfing o BlaBlaCar.

Los modelos colaborativos están experimentando un gran auge a nivel mundial, por lo que se generan oportunidades de crear *nuevos negocios*³⁹ en cualquier sector distinto del modelo tradicional, en el que los consumidores pueden acceder a una *amplia oferta de bienes y/o servicios*⁴⁰ a través de la plataforma digital, y obtenerlos sin la necesidad de desplazarse hasta el lugar.

2.7.2. Inconvenientes.

Las plataformas son imprescindibles para facilitar el contacto entre las partes, que deben acceder a ellas mediante el uso de teléfonos móviles u ordenadores. Esto supone que los *usuarios dependen de las tecnologías*⁴¹.

Las relaciones establecidas entre las partes tienen una *seguridad limitada*⁴², por lo que, para evitarlo, las plataformas digitales cuentan con sistemas de reputación que recogen las valoraciones realizadas por los oferentes y demandantes con el fin de construir una base de confianza. Esto influye significativamente en la *reputación del prestador del servicio y/o del consumidor que prima sobre todo lo demás*⁴³, puesto que su opinión se verá reflejada y condicionará las decisiones de futuros consumidores y/o prestadores de servicios⁴⁴.

Un gran inconveniente se aprecia en el ámbito fiscal y laboral debido a la existencia de *vacíos legales*⁴⁵ en la regulación de las plataformas digitales y los usuarios. El mayor problema se aprecia en que hay plataformas que están localizadas en otros países para beneficiarse de las ventajas fiscales que ofrecen. Por ejemplo, la sede de Airbnb se ubica en Irlanda puesto que en España tendría que pagar más.

³⁹FUENTE, O. *Qué es la economía...*, cit.

⁴⁰CAÑIGUERAL, A., “¿Cómo formar parte de la economía colaborativa?”, *Vivir mejor con menos: descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*, Conecta, 2014, p.63.

⁴¹SIERRA ENERO, K. (30 de noviembre de 2017). *La economía colaborativa, un intercambio voluntario entre personas*. Disponible en <https://economiadigital.lacerca.com/noticias/economia-digital/economia-colaborativa-intermbio-voluntario-personas-395350-1.html>, Lacerca.com. (Última visita el 14/06/2020).

⁴²CNMC. Resultados Preliminares... *ob., cit.*, p. 49.

⁴³CNMC. Resultados Preliminares... *ob., cit.*, p. 30.

⁴⁴CNMC. Resultados Preliminares... *ob., cit.*, p. 49.

⁴⁵HERNÁNDEZ, H. (s.f.). *Economía colaborativa y su impacto en la era digital. Economía tic*. Disponible en <https://economiatic.com/economia-colaborativa/>. (Última visita el 14/04/2020).

⁴⁶SIERRA ENERO, K. *La economía colaborativa...* cit.

La empresa solo tiene una filial en España que se encarga de realizar actividades de marketing y publicidad para la empresa matriz (en Irlanda). Así, la filial no realiza ninguna actividad propia del alquiler turístico a efectos fiscales, pagando una escasa cantidad en concepto de Impuesto de Sociedades, trasladando el grueso de los ingresos a Irlanda⁴⁶.

Del mismo modo, en el ámbito laboral hay empresas que incumplen las obligaciones ante la Seguridad Social al no darse de alta como autónomo para poder prestar determinados servicios, como ocurre en el caso de UberPop⁴⁷.

En la actualidad hay plataformas en las que se exige a los operadores de la economía colaborativa que precisen de una licencia o autorización para realizar su actividad. Un buen ejemplo es el caso de Uber o Cabify, en el que los conductores *prestaban los servicios de transporte sin licencia*⁴⁸. Esto generaba un problema en la prestación de servicios con los operadores tradicionales como Asociación Profesional Élite Taxi, que se veían afectados por los nuevos modelos de negocio y decidieron emprender acciones legales, la mayoría fundamentadas en competencia desleal (STS de 25 de enero de 2018)⁴⁹.

No se debe olvidar que la plataforma cuando actúa como mera intermediaria entre el consumidor y el prestador del bien y/o servicio se exime de toda responsabilidad derivada del mal uso que puedan hacer los usuarios, sin existir medidas de garantía, lo que deja al *consumidor desprotegido*⁵⁰.

⁴⁶PAGE, D. (24 de octubre de 2018). *Airbnb paga solo 72.150 € en impuestos en España gracias a trasladar ingresos a Irlanda*. Disponible en <https://www.elindependiente.com/economia/2018/10/24/gigante-airbnb-paga-solo-72-150-e-impuestos-espana-2017-trasladar-ingresos-irlanda/>, El independiente. (última visita el 22/06/2020).

⁴⁷ SIERRA ENERO, K. *La economía colaborativa... cit*

⁴⁸COIT. Informe sobre Economía... *ob., cit.*, p.43.

⁴⁹STS de 25 de enero de 2018. (ECLI: ES:TS:2018:120). Se fundamenta en el artículo 15 de la Ley de Competencia Desleal.

⁵⁰COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.4.

3. ANÁLISIS DE LA PLATAFORMA COLABORATIVA.

3.1. CONCEPTO Y CARACTERÍSTICAS DE LAS PLATAFORMAS COLABORATIVAS.

Las plataformas colaborativas se incluyen dentro de las plataformas electrónicas, con la particularidad de que éstas tienen como objeto realizar contratos para el uso temporal de bienes y/o servicios⁵¹. La Comisión Europea define las plataformas electrónicas como: “empresas que operan en mercados bilaterales y multilaterales, que utilizan Internet para hacer posibles interacciones entre dos o más grupos de usuarios distintos pero interdependientes, de forma que se genere valor para al menos uno de los grupos”⁵².

Tienen un sistema electrónico que les permite poner en contacto a los oferentes y demandantes (personas físicas y/o jurídicas profesionales y no profesionales) de un bien y/o servicio a través de aplicaciones de móviles, integrando servicios como la comunicación e información.

Así, en función de las características del producto y las preferencias de los consumidores, seleccionan la transacción más ventajosa en cuanto al coste, rapidez, características de entrega, etc.⁵³

Hay otras plataformas que no participan en la fase de negociación entre las partes, sino que directamente facilitan la búsqueda de ofertas y la contratación⁵⁴, a cambio de una remuneración como en el caso de Airbnb⁵⁵.

⁵¹MONTERO PASCUAL, J.J. (dir.), “La Regulación de la Economía...”, *ob., cit.*, p.23.

⁵²COMISIÓN EUROPEA. Public consultation on the regulatory environment for platforms, online intermediaries, data and cloud computing and the collaborative economy, 2015. Disponible en <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and-cloud>. (Última visita el 10/04/2020).

⁵³RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación electrónica y las obligaciones de las plataformas de economía colaborativa”, *La Regulación de la Economía Colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017, p. 28, 110-113.

⁵⁴RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación...”, *ob., cit.*, p. 130.

⁵⁵Airbnb. (s.f.). *Términos de Servicios para Usuarios Europeos*. Disponible en https://www.airbnb.es/terms#eusec201910_17, Airbnb. (Última visita el 30/04/2020). En la cláusula 1.- Ámbito de los Servicios Airbnb, de Términos y Condiciones de la plataforma Airbnb se establece que “En calidad de proveedor de la Plataforma de Airbnb, Airbnb no posee, crea, vende, revende, suministra, controla, gestiona, ofrece, entrega ni presta ningún Anuncio ni Servicio de Anfitrión ni constituye un organizador o minorista de viajes combinados, de conformidad con la Directiva (UE) 2015/2302. Los Anfitriones son responsables en exclusiva de sus Anuncios y Servicios de Anfitrión. Cuando los Miembros realizan o aceptan una reserva, suscriben un contrato directamente entre ellos. Airbnb no es ni pasará a ser una parte ni un participante en ninguna relación contractual entre Miembros, ni tampoco constituye un agente inmobiliario ni de seguros”. En la cláusula 6.- Tarifas de Servicio se recoge que “Airbnb podrá cobrar tarifas a los Anfitriones (“Tarifas de Anfitrión”) y/o a los Huéspedes (“Tarifas de Huésped”) (en adelante, conjuntamente, las “Tarifas de Servicio”) en contrapartida por el uso de la Plataforma de Airbnb”.

3.2. TIPOS DE PLATAFORMAS COLABORATIVAS.

Se diferencian varios tipos de plataformas⁵⁶:

- **Plataformas de anuncios**: son prestadoras de un servicio de la sociedad de información, que prestan un servicio a los anunciantes. Son “tablones de anuncios” en los que los proveedores publican información acerca de la oferta de sus bienes y servicios, y los usuarios publican sus demandas.
- **Mercados electrónicos (Marketplaces)**: las plataformas publican las ofertas, dan información y facilitan la interacción entre oferentes y demandantes de bienes y servicios. Además, crean sistemas de reputación de los prestadores e incluyen sistemas de pago seguro de los servicios. La jurisprudencia del TJUE confirma que los servicios de un “mercado electrónico” tienen naturaleza jurídica de contrato de prestación de servicios de la sociedad de la información. Este modelo de negocio es más complejo que el anterior, pero se sigue diferenciando entre los servicios prestados por la plataforma a los usuarios y los servicios prestados por los oferentes a los demandantes. Su función es poner en contacto la oferta y la demanda, poniendo en contacto a: a) empresarios, b) comerciantes y consumidores y, c) consumidores (prosumidores y consumidores finales). En ocasiones las plataformas actúan como empresarios si cobran una comisión a los proveedores y/o consumidores por la prestación de sus servicios⁵⁷.
- **Plataformas de mediación**: facilitan la contratación de bienes y servicios entre oferentes y demandantes, a través de las aplicaciones en los teléfonos, sin adquirir su titularidad. La naturaleza jurídica de este servicio se asemeja a la de un contrato de mediación⁵⁸, por lo que se aplica la normativa establecida en el Título I y II de Libro IV del Código Civil y la Directiva 2015/1535/UE, por tratarse de la prestación de un servicio a través de medios electrónicos.

⁵⁶MONTERO PASCUAL, J.J. (dir.), “El régimen jurídico de las plataformas colaborativas”, *La Regulación de la Economía Colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017, p.79-84.

⁵⁷MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores...”, *ob., cit.*, p. 193.

⁵⁸MONTERO PASCUAL, J.J. (dir.), “La regulación...”, *ob., cit.*, p. 25. La mediación es un contrato atípico que no está sujeto a una específica ordenación legal. No obstante, la jurisprudencia ha identificado algunos rasgos característicos del contrato de mediación: “contrato innominado, *Facio ut des*, principal consensual y bilateral, por el que las partes (corredor o mediador) se compromete a indicar a la otra (comitente) la oportunidad de concluir un negocio jurídico con un tercero o de servirle de intermediario, a cambio de una retribución (comisión o premio). Se le aplica la normativa general establecida en los Títulos I y II del libro IV del Código Civil.

- **Otros modelos:** cabe la posibilidad de que haya plataformas colaborativas que adquieran la plena titularidad de los bienes y/o servicios objeto de transacción, que posteriormente se los revenden al consumidor final (por ejemplo, Cabify).

3.3. PROBLEMAS DE LA PLATAFORMA COLABORATIVA: DELIMITACIÓN DE LA ACTIVIDAD REALIZADA.

Las plataformas colaborativas prestan servicios de la sociedad de la información, mediando entre un proveedor de bienes y/o servicios y el consumidor final a través de medios electrónicos⁵⁹. La Directiva 2015/1535/UE define el servicio de mediación como: “todo servicio prestado normalmente a cambio de una remuneración, a distancia, por vía electrónica y a petición individual de un destinatario de servicios”⁶⁰.

En ocasiones, no solo actúan como prestadoras de un servicio de intermediación (ISP), sino que también son prestadoras del servicio subyacente (USP) (por ejemplo, el caso de Uber, que no solo pone en contacto a los conductores y los consumidores finales, sino que también presta un servicio de transporte (servicio subyacente)). Por lo tanto, la plataforma establece relaciones contractuales triangulares con los proveedores y los consumidores finales y pueden ocurrir dos situaciones:

- 1) La plataforma preste un **servicio de intermediación (ISP)** entre los oferentes y demandantes, sin intervenir en las transacciones. Se establece una relación contractual entre los proveedores y consumidores de los bienes y/o servicios, es decir, entre personas físicas y/o jurídicas, profesionales o no profesionales. En esta relación, la plataforma no forma parte porque únicamente se ha limitado a prestar un servicio de mediación o corretaje entre las partes, poniendo a disposición de los usuarios el uso de la plataforma y los medios electrónicos necesarios para que contacten, obtengan información y accedan al sistema de contratación electrónico.
- 2) La plataforma sea prestadora del **servicio de intermediación (ISP) y del servicio subyacente (USP)** de forma simultánea, por lo que se establece una relación contractual entre la plataforma como USP y el consumidor final.

⁵⁹RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación ...”, *ob. cit.*, p. 127.

⁶⁰PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO DE LA UE. Directiva (UE) 2015/1535/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de septiembre de 2015, por la que se establece un procedimiento de información en materia de reglamentaciones técnicas y de reglas relativas a los servicios de la sociedad de la información, 2015. Disponible en <https://www.boe.es/doue/2015/241/L00001-00015.pdf> . (Última visita el 22/04/2020).

Ante la inexistencia de una regulación específica sobre las plataformas colaborativas⁶¹, el Parlamento considera que la solución depende de la posición que adquiera la plataforma bien como prestadora de un servicio de la sociedad de la información (ISP), o bien como prestadora de los bienes y/o servicios (USP), ya que en función del servicio que preste asumirá unas determinadas obligaciones y responsabilidades. Para ello, se acude a lo establecido en la Directiva 2000/31/CE sobre comercio electrónico, a la Ley 34/2002 y, por último, a la interpretación del TJUE y de los órganos nacionales, que será imprescindible para la calificación de la naturaleza jurídica de la actividad realizada por la plataforma.

Para delimitar cuando una plataforma es ISP y cuando, además es USP, se acude a los **criterios** establecidos por la Comisión Europea en “Una Agenda para la Economía Colaborativa”⁶²:

- *Fijación del precio final del servicio subyacente por la plataforma colaborativa.* Si la plataforma solo recomienda el precio⁶³ o el prestador del servicio tiene libertad para adaptar el precio fijado por la misma, el criterio no se cumple⁶⁴.
- *Fijación de términos y condiciones del contrato entre el prestador de los servicios subyacentes y el consumidor:* dar instrucciones obligatorias sobre la prestación del servicio o cualquier obligación adicional.

⁶¹DÍAZ GÓMEZ, M.A., “Reflexiones en torno a la responsabilidad de las plataformas electrónicas de economía colaborativa”, *Revista de Estudios Europeos*, 2017, p.55. Disponible en <http://www.ree-va.es/images/numeros/70/2017-70-27-68.pdf>. (Última visita el 06/05/2020).

⁶²COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.6-7.

⁶³RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación ..., *ob., cit.*, [...] demuestra buen criterio por parte de la Comisión, al reconocer algo que suele ser habitual entre los intermediarios en otros sectores, como el inmobiliario, sirviendo de orientación sobre el precio de venta de los bienes sobre los que media.

⁶⁴Conclusiones del Abogado General, Sr. Maciej Szpunar, 11 de mayo de 2017, as. C-434/15, *Asociación Profesional Élite Taxi contra UberSystemsSpain, S.L.* (ECLI:EU:C:2017:364). Párr.50. Este abogado afirmó que si bien es cierto que “los conductores son en principio dueños de solicitar un importe menor que el indicado por la aplicación» y «en teoría se les concede esta facultad, Uber deduce en concepto de comisión el importe que resulta del cálculo del precio del trayecto efectuado por la aplicación», también lo es que “como toda posible disminución del precio pagado por el pasajero se efectúa en detrimento del conductor, es poco probable que haga uso de esta facultad», y por tanto, que pese a la libertad de los conductores de fijar el precio final, «Uber determina el precio del trayecto».

- *Propiedad de activos clave para prestar el servicio subyacente por la plataforma.* Se refiere a la plataforma como medio imprescindible para la prestación del servicio subyacente. Por ejemplo, en el caso de Uber, los conductores tienen la obligación de utilizar la aplicación para poder contactar con los clientes, por lo que el uso de la plataforma resulta indispensable⁶⁵.
- Si la plataforma *sufraga los gastos*.
- Si la *plataforma asume todos los riesgos* inherentes a la prestación del servicio subyacente.
- Existe una *relación laboral* entre la plataforma colaborativa y la persona que presta el servicio subyacente (proveedor).

Si se cumplen los tres primeros criterios, existen indicios de que la plataforma colaborativa tiene un control significativo sobre el prestador del servicio, por lo que se le podría considerar una ISP y USP. Es importante destacar que la plataforma no ejerce control cuando realiza actividades auxiliares al prestador del servicio (proveedor) como son los sistemas de pagos, sistemas de evaluación, cobertura de seguro, prestación de servicios postventa, etc. En definitiva, cuanta más gestión, organización e instrucción realice sobre los proveedores que van a prestar sus servicios, más probabilidades existen de que la plataforma sea USP.

En caso de que la plataforma sea ISP, solo estará sujeta a la Directiva 2000/31/CE, sobre comercio electrónico, y no se le podrá exigir las autorizaciones propias del servicio subyacente⁶⁶. En cambio, si es una ISP y una USP, estará sujeta a la normativa sobre comercio electrónico y a la normativa sectorial específica, debiendo cumplir con los requisitos de autorización y concesión de licencias empresariales de los prestadores de servicios⁶⁷.

⁶⁵STJUE/ STJCE 20 de diciembre de 2017, as. C-434/15, *Asociación Profesional Élite Taxi v. Uber Systems Spain, S.L.*, ECLI:EU:C:2017:981

⁶⁶PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO DE LA UE. Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico), 2000, Sec. 1ª, art.4. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2000-81295>. (Última visita el 20/04/2020).

⁶⁷COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.6.

Debemos mencionar la sentencia del TJUE de 20 de diciembre de 2017 (asunto Uber) y de 19 de diciembre de 2019 (asunto Airbnb), donde se dirime la calificación de la plataforma.

En el caso de Uber⁶⁸ se determinó que la plataforma no solo era una ISP - que facilitaba el contacto entre oferentes y demandantes- sino que también era USP (servicio de transporte). Se concluye que la empresa realiza un control indirecto sobre los prestadores del servicio de transporte por exigir a los conductores el uso de una aplicación para contactar con la empresa y los clientes, que además deben disponer de un vehículo propio para realizar la actividad. A su vez, la plataforma establece sistemas de evaluación sobre la calidad del servicio, determina el precio final, etc.⁶⁹

En el caso de Airbnb⁷⁰, el TJUE determinó que la plataforma únicamente era prestadora de un servicio de intermediación, atendiendo al artículo 2 de la Directiva 2000/31/CE, por considerar que su función es poner en contacto y facilitar el contrato entre los oferentes y demandantes de un servicio de alojamiento a través de la aplicación digital. Igualmente, ofrece servicios adicionales al contar con una lista de todos los alojamientos disponibles, herramientas de búsqueda, de localización y de comparación. Airbnb no fija el precio del alquiler de la vivienda, pero si ofrece seguros, garantías, servicios de pago (de forma accesoria).

4. LA PLATAFORMA COMO PRESTADORA DEL SERVICIO.

4.1. LA PLATAFORMA COMO PRESTADORA DEL SERVICIO DE INTERMEDIACIÓN (ISP).

La plataforma actúa como intermediaria entre el prestador del servicio subyacente (proveedor) y el consumidor final, tratándose de un contrato de mediación o corretaje con singularidades propias de la contratación electrónica. El Código Civil italiano define la figura del mediador como aquel que pone contacto a dos o más partes interesadas para llegar a un acuerdo (contrato subyacente), sin estar vinculado a ninguno de ellos por relaciones de colaboración, dependencia o representación⁷¹.

⁶⁸STJUE/ STJCE 20 de diciembre de 2017.

⁶⁹Conclusiones del Abogado General Sr. M. Szpunar, 11 de mayo de 2017, párr.43,44,45,46, 47,48,49, 53.

⁷⁰STJUE/STJCE 19 de diciembre de 2019, as. C-390/18, *Airbnb Ireland*. (ECLI:EU:C:2019:1112).

⁷¹Código Civil Italiano, libro 4, art. 1.754. Disponible en http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1190000861/1190000861_MA.PDF

De esta forma, como las plataformas prestan servicios electrónicos de la sociedad de la información, se registrarán por la Directiva 2015/1535/UE⁷², la Ley 34/2002, de servicios de la sociedad de la información, por la que se traspuso la Directiva 2000/31/CE⁷³ y por las normas estatales o autonómicas pertinentes⁷⁴.

La Ley 34/2002⁷⁵ define los servicios de la sociedad de la información como “todo servicio prestado normalmente a título oneroso, a distancia, por vía electrónica y a petición individual del destinatario”. Se incluyen los servicios no remunerados por los usuarios siempre que constituyan una actividad económica para el prestador de servicios. Estarán sometidas a un sistema de control y deberán cumplir una serie de obligaciones para proteger los intereses de los usuarios. Ante su incumplimiento incurrirá en responsabilidad administrativa, civil o penal⁷⁶.

4.1.1. Obligaciones del prestador de servicio intermediario (plataforma colaborativa).

a) Fase precontractual: deber legal de información previo a la contratación. las condiciones generales de la contratación.

Antes de realizar la contratación, el prestador del servicio intermediación debe facilitar a los usuarios *información clara, gratuita y permanente* en su página de Internet, incluyendo: los trámites de celebración del contrato, modalidad y condiciones generales de contratación, medios técnicos para detectar errores y el idioma a utilizar para formalizar el contrato. Este deber precontractual se extingue cuando las partes así lo acuerden y ninguno de ellos sea consumidor, o cuando el contrato se haya celebrado mediante intercambio de correo electrónico u otro equivalente⁷⁷.

⁷²PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO DE LA UE. Directiva (UE) 2015/1535/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de septiembre de 2015., *cit.*

⁷³PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO DE LA UE. Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000., *cit.*

⁷⁴Ley 34/2002, de servicios de la sociedad de la información y del comercio electrónico, Tit. I, art. 1.2. Establece que: las disposiciones contenidas en esta Ley se entenderán sin perjuicio de lo dispuesto en otras normas estatales o autonómicas ajenas al ámbito normativo coordinado, o que tengan como finalidad la protección de la salud y seguridad pública, incluida la salvaguarda de la defensa nacional, los intereses del consumidor, el régimen tributario aplicable a los servicios de la sociedad de la información, la protección de datos personales y la normativa reguladora de defensa de la competencia.

⁷⁵Ley 34/2002, Anexo I (definiciones), *cit.*

⁷⁶RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación ...”, *ob., cit.*, p.122.

⁷⁷Ley 34/2002, art. 27., *cit.*

b) Fase de contratación y ejecución.

Desde que la plataforma acepta el encargo tendrá la *obligación de intermediar* entre las partes (facilitar el acceso a la plataforma y canalización), independientemente de que el oferente alcance o no el resultado buscado⁷⁸.

Respecto de los consumidores, la plataforma tiene la *obligación de confirmarles* la aceptación del contrato mediante correo electrónico u otros medios equivalentes y les *informará de que no forma parte de la relación contractual* establecida entre el proveedor y el cliente. Su incumplimiento da lugar a un hecho tipificado como infracción grave, según el artículo 38 de la Ley 34/2002⁷⁹. El artículo 22 de la misma⁸⁰, da la posibilidad de revocar el consentimiento prestado a la recepción de información publicitaria.

En relación con los proveedores, la plataforma tiene la *obligación de informarles* sobre la relación que tendrá el contrato de bienes, servicios o contenido digital que se suministre con los contratos celebrados con los clientes, el cobro de las tasas, medios de pago, formas de comunicación, posibilidad de selección de clientes del proveedor y si éste podrá rechazar al cliente propuesto⁸¹.

Desde que el contrato de intermediación se perfecciona, las partes se obligan a lo pactado y a las consecuencias que deriven conforme a las exigencias de la *buena fe, al uso y a la Ley* (art. 1258 Código Civil)⁸².

La plataforma tiene la obligación de actuar con buena fe y profesionalidad, debiendo cumplir con los requisitos técnicos de la prestación del servicio y colaborar en el cumplimiento de las normas sobre la entrega del bien y/o servicio.

⁷⁸RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación ..., *ob., cit.*, p.126.

⁷⁹RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación ..., *ob., cit.*, p. 135.

⁸⁰Ley 34/2002, Tit. III, art.22.23., *cit.* El artículo 22 establece que el destinatario podrá revocar en cualquier momento el consentimiento prestado a la recepción de comunicaciones comerciales con la simple notificación de su voluntad al remitente. Los prestadores de servicios deberán habilitar procedimientos sencillos y gratuitos para que los destinatarios de los servicios puedan revocar el consentimiento prestado). El artículo 23 establece que: “1. Los contratos celebrados por vía electrónica producirán todos los efectos[...], cuando concurren el consentimiento y los demás requisitos necesarios para su validez. 2. Para que sea válida la celebración [...] no será necesario el previo acuerdo de las partes sobre la utilización de medios electrónicos. 3. [...] se entenderá satisfecho si el contrato o la información se contiene en un soporte electrónico.

⁸¹GARCÍA MONTORO, L. (7 de octubre de 2016). *El futuro del mercado digital único pasa por la regulación de las plataformas online*. Disponible en <http://blog.uclm.es/cesco/files/2016/10/Online-intermediary-platforms.pdf> , Centro de estudios de consumo, p.6. (Última visita el 07/05/2020).

⁸²Real Decreto de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil. Sec. 2ª, art. 1258.

Si se genera un incumplimiento del contrato entre los usuarios y se reclaman daños y perjuicios, la plataforma podría tener que responder en el caso de no haber exigido al oferente los requisitos pertinentes, y éste incumpla con la prestación del servicio subyacente⁸³. Debe emplear una diligencia media en el cumplimiento de sus obligaciones y caracterizarse por la lealtad y transparencia en la información suministrada al usuario⁸⁴.

El CESE⁸⁵ emitió un Dictamen en el que recomendaba a las plataformas establecer sistemas de reputación para que los usuarios pudieran tomar una decisión acorde a sus preferencias. Estos sistemas desincentivan el comportamiento nocivo de los prestadores sobre los consumidores, que pueden aprovecharse de las asimetrías de información⁸⁶.

Asimismo, la plataforma debe ser imparcial y no intervendrá en el contrato subyacente establecido por las partes⁸⁷. Tiene la obligación de guardar secreto profesional de los servicios de intermediación prestados, así como de la información obtenida sobre los datos personales de los usuarios⁸⁸.

c) Obligaciones adicionales⁸⁹.

Dentro de las obligaciones adicionales que tiene la plataforma como prestadora de un servicio de intermediación se encuentran la protección de los usuarios y la colaboración con las autoridades públicas.

- Protección de los usuarios:

Las plataformas deben proporcionar al consumidor *información sobre los servicios prestados* por cada agente (plataforma y prestador del servicio subyacente) y su responsabilidad.

⁸³RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación ..., *ob., cit.*, p. 138.

⁸⁴RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación ..., *ob., cit.*, p. 139.

⁸⁵COMITÉ ECONÓMICO SOCIAL Y EUROPEO (CESE). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XIX” (Dictamen de Iniciativa), 2014, p. 5. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013IE2788&from=ES>. (Última visita el 07/05/2020).

⁸⁶CESE. Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Consumo colaborativo..., *ob., cit.*, p.4.

⁸⁷RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación..., *ob., cit.*, p. 141.

⁸⁸Ley orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales. Tit. II, art. 5. El artículo establece que “1. Los responsables y encargados del tratamiento de datos, así como todas las personas que intervengan en cualquier fase de este estarán sujetas al deber de confidencialidad al que se refiere el artículo 5.1.f) del Reglamento (UE) 2016/679. 2. La obligación general señalada en el apartado anterior será complementaria de los deberes de secreto profesional de conformidad con su normativa aplicable. 3. Las obligaciones establecidas en los apartados anteriores se mantendrán aun cuando hubiese finalizado la relación del obligado con el responsable o encargado del tratamiento.”

⁸⁹MONTERO PASCUAL, J.J. (dir.), “La Regulación de la Economía..., *ob., cit.*, p. 98-1.

Además, facilitará al proveedor la legislación de la UE sobre consumidores y comercialización. Tanto la plataforma colaborativa como el prestador del servicio (ya sea profesional o particular) deben cumplir con la legislación sobre protección de datos personales⁹⁰.

Deben garantizar el *acceso de los usuarios a la plataforma* y un entorno seguro de contratación, realizando un mayor control sobre la identidad de los prestadores del servicio y los consumidores, y excluyendo a aquellos usuarios que no cumplan los requisitos básicos para poder prestar el servicio. Así como intervenir en los *sistemas de evaluación* para evitar su manipulación por terceros o por la propia plataforma.

- Colaboración con las autoridades:

Las plataformas llegan a un amplio número de usuarios, facilitando la *transparencia* de los prestadores del servicio de intermediación y de los usuarios. En el aspecto tributario, las plataformas deberán aportar datos sobre los servicios de intermediación que han prestado, extendiéndose a los pagos a la Seguridad Social, IVA, etc; y deberán contribuir a financiar servicios de interés general que puedan verse perjudicados por su actividad.

4.1.2. Responsabilidad del prestador de los servicios intermediarios (plataforma colaborativa).

Las normas sobre responsabilidad contractual y extracontractual se establecen en las legislaciones nacionales de cada Estado⁹¹. La plataforma como ISP tendrá que responder en los siguientes casos:

a) Por incumplimiento o cumplimiento defectuoso de la obligación principal, en el caso de que las partes no puedan realizar el contrato subyacente debido a que la plataforma no le permite el acceso al sistema, generándoles daños y perjuicios.

b) Por incumplimiento de la obligación de comunicar al usuario de la aceptación del contrato. Estará sujeta a la responsabilidad civil, penal y administrativa derivada de un incumplimiento contractual de sus obligaciones.

⁹⁰COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.11.

⁹¹COMISIÓN EUROPEA. “Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.8.

En concreto, la responsabilidad administrativa deriva de que la plataforma no comunica al usuario la aceptación del contrato en los términos establecidos en el artículo 28 de la Ley 34/2002⁹², cuyo incumplimiento reiterado puede perjudicar su validez⁹³.

c) **Por incumplimiento de las obligaciones accesorias.** La plataforma estará sujeta a indemnización siempre que incumpla alguna obligación accesoria inherente a la naturaleza del servicio, y actúe con dolo, negligencia o morosidad, en virtud de los artículos 1101, 1102, 1103 y 1258 del Código Civil⁹⁴, pudiendo extenderse a todas sus obligaciones.

Sin embargo, la Directiva 2000/31/CE, sobre comercio electrónico, en sus artículos 12 a 14 recoge numerosas **exclusiones de responsabilidad** de los prestadores del servicio de intermediación atendiendo a los elementos de hecho y de derecho relacionados con la actividad realizada y el nivel de control que tenga la plataforma sobre la información que almacena como⁹⁵: los servicios de transmisión de datos y de acceso a la red, los de copia temporal y los de alojamiento de datos.

Estas exenciones o “*safe harbor*” pretenden dar seguridad a la plataforma, para que, en la medida que cumpla con los requisitos previstos en la normativa, no será responsable de los contenidos ilícitos de sus usuarios⁹⁶. Los supuestos de exclusión de la responsabilidad no afectan a la normativa sobre Protección de Datos y tampoco impiden a los tribunales nacionales que exijan al prestador del servicio que ponga fin a una actuación infractora y no se le eximirá de responsabilidad.

Son los siguientes⁹⁷: a) actividades de transmisión y concesión de acceso (incluye el almacenamiento automático, provisional y transitorio de los datos transmitidos), b) servicios de memoria tampón (*Caching*) y, c) servicios de alojamiento/ almacenamiento de datos.

⁹²Ley 34/2002, Tit. IV, art.28., *cit.*

⁹³MONTERO PASCUAL, J.J. (dir.), “El régimen jurídico de las...”, *ob.*, *cit.*, p. 150-151.

⁹⁴ Real Decreto de 24 de julio de 1889, arts. 1101,1102,1103 y 1258., *cit.*

⁹⁵ COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob.*, *cit.*, p.8.

⁹⁶ PEGUERA POCHS, M., “Los prestadores de servicios de internet y la normativa sobre responsabilidad”, *Derecho TIC. Derecho de las tecnologías de la información y de la comunicación*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2016, p. 68.

⁹⁷ PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO. Directiva 2000/31/CE., arts. 12-17., *cit.* En el artículo 13.1 se establece que “para eximirse de responsabilidad debe cumplir los siguientes requisitos: a) el prestador de servicios no modifique la información; b) el prestador de servicios cumpla las condiciones de acceso a la información; c) el prestador de servicios cumpla las normas relativas a la actualización de la información, especificadas de manera ampliamente reconocida y utilizada por el sector; d) el prestador de servicios no interfiera en la utilización lícita de tecnología ampliamente reconocida y utilizada por el sector, con el fin de obtener datos sobre la utilización de la información; y e) el prestador de servicios actúe con prontitud

En España, la responsabilidad de los prestadores de servicios de la intermediación se regula en los artículos 13 a 17 de la Ley 34/2002, que establece la sujeción a la responsabilidad civil, penal y administrativa, y se deberá atender a lo que establezca la presente Ley. El resto de los artículos hacen referencia a la responsabilidad de cada servicio específico⁹⁸.

La exención de responsabilidad de las plataformas fue objeto de estudio en varios casos por el TJUE, siendo uno de los más relevantes el asunto de *Google France y Google v. Louis Vuitton*, en el que determinó que para que las plataformas estuvieran exentas de responsabilidad debían tener un papel meramente técnico, automático y pasivo (neutral) en la prestación del servicio de intermediación, es decir, no deben tener un papel activo en el servicio subyacente prestado por el proveedor, en el que adquiriera el control de la información ilícita o conocimiento de esta⁹⁹.

4.1.3. Protección del consumidor frente a la plataforma colaborativa.

En un primer momento, estas plataformas eran usadas por particulares de forma ocasional. Actualmente, están acudiendo cada vez más pymes y profesionales, lo que dificulta la delimitación de los prosumidores y empresarios.

Se debe tener en cuenta que, en este tipo de relaciones, el consumidor requiere mayor protección por ser la parte débil respecto de la plataforma y del proveedor. Para la protección de los consumidores en la economía colaborativa, se acude a la normativa, reglamentos y directivas comunitarias que, posteriormente se trasponen al derecho interno de cada Estado en función de sus propias reglas. En España, se establece una Ley sobre la protección de los consumidores y se complementa con disposiciones sectoriales.

para retirar la información que haya almacenado, o hacer que el acceso a ella será imposible, en cuanto tenga conocimiento efectivo del hecho de que la información ha sido retirada del lugar de la red en que se encontraba inicialmente, de que se ha imposibilitado el acceso a dicha información o de que un tribunal o una autoridad administrativa ha ordenado retirarla o impedir que se acceda a ella.”

⁹⁸Ley 34/2002, Sec. II, art. 13 -17., *cit.* El artículo 14 versa sobre la responsabilidad de los operadores de redes y proveedores de acceso; el artículo 15, sobre la responsabilidad de los prestadores de servicios que realizan copia temporal de los datos solicitados por los usuarios; el artículo 16, sobre la responsabilidad de los prestadores de servicios de alojamiento o almacenamiento de datos; y el artículo 17, sobre la responsabilidad de los prestadores de servicios que faciliten enlaces a contenidos o instrumentos de búsqueda.

⁹⁹STJUE/ STJCE 23 de marzo de 2010, as. C-236/08 a C-238/08, *Google France y Google v. Louis Vuitton*. Párr. 112, 114 y 120. (ECLI:EU:C:2010:159). El párrafo 120 establece que: [...] Se aplica al prestador de un servicio de referenciación en Internet cuando no desempeñe un papel activo que pueda darle conocimiento o control de los datos almacenados. Si no desempeña un papel de este tipo, no puede considerarse responsable al prestador de los datos almacenados a petición del anunciante, a menos que, tras llegar a su conocimiento la ilicitud de estos datos o de las actividades del anunciante, no actúe con prontitud para retirar los datos o hacer que el acceso a ellos sea imposible.

Estas normas pretenden regular las relaciones establecidas entre los consumidores (consumidor-prosumidor), como en el caso de BlaBlaCar, en el que un particular ofrece sus servicios a otro particular; o entre los consumidores y los proveedores profesionales conectados a través de la plataforma¹⁰⁰.

El régimen de protección del consumidor se regula en la directiva 2011/83/UE sobre los derechos de los consumidores, modificando el contenido de las Directivas 85/577/CEE y 97/7/CE¹⁰¹. La Directiva establece que los consumidores deben conocer toda la información acerca del precio y cualquier otro cargo adicional antes de celebrar un contrato, tienen derecho de desistimiento durante un período de 14 días sin indicar el motivo ni incurrir en costes¹⁰².

Además del TRLGDCU¹⁰³, se deben incluir otras disposiciones complementarias como la Ley 34/2002, de 11 de julio, de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico, la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación; y otras Leyes que variarán en función del servicio prestado. Los artículos 82-91 del TRLGDCU regulan el establecimiento de las cláusulas abusivas con los consumidores, donde se recoge que éstas serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas, aunque el contrato será válido y obligatorio para las partes.

Por otro lado, el proveedor de los bienes y/o servicios que acude a la plataforma para realizar las transacciones no debe estar sujeto a las disposiciones establecidas por la plataforma, es decir, no puede someterse a su libre albedrío puesto que también es un cliente. Esta protección variará en función del tipo de plataforma digital usada para la contratación de bienes y/o servicios entre empresarios y consumidores, calificando la actividad del proveedor de servicios como comerciante profesional o consumidor en sentido tradicional de la Directiva 2011/83/UE¹⁰⁴.

¹⁰⁰MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores...”, *ob., cit.*, p. 197-198.

¹⁰¹MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores...”, *ob., cit.*, p. 199.

¹⁰²MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores...”, *ob., cit.*, p. 200.

¹⁰³ Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias. Tit. II, art. 83.

¹⁰⁴PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO. Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre los derechos de los consumidores.2011. Párr. 17. [...] No obstante, en el caso de los contratos con doble finalidad, si el contrato se celebra con un objeto en parte relacionado y en parte no relacionado con la actividad comercial de la persona y el objeto comercial es tan limitado que no predomina en el contexto general del contrato, dicha persona deberá ser considerada como consumidor. Disponible en <https://www.boe.es/doue/2011/304/L00064-00088.pdf>. (Última visita el 07/05/2020).

En su artículo 2 define la figura del consumidor como: todas las personas físicas que actúan fuera de su actividad comercial, empresa, oficio o profesión. Asimismo, define el concepto de comerciante como toda persona física o jurídica, pública o privada, que actúe, incluso a través de otra persona en su nombre o siguiendo sus instrucciones, con un propósito relacionado con su actividad comercial, empresa, oficio o profesión¹⁰⁵.

En la Directiva se han establecido una serie de umbrales para delimitar los servicios profesionales y los servicios prestados por los prosumidores que, si no se superan, los prestadores no se considerarán comerciantes y estarán sujetos a normativas menos restrictivas¹⁰⁶. Por lo tanto, la presente normativa solo será aplicable en las relaciones contractuales entre proveedores profesionales y consumidores o entre consumidores y la plataforma colaborativa mediante la plataforma colaborativa¹⁰⁷.

Se estudiará cada caso para valorar la calificación del proveedor de bienes y/o servicios en base a los siguientes requisitos¹⁰⁸:

- *Fines lucrativos*: el prestador ofrece sus servicios con la intención de obtener una contraprestación. Si solo busca sufragar los gastos, sin obtener un beneficio económico, no se le podrá considerar comerciante¹⁰⁹.
- *Frecuencia, número e importe de las transacciones*: a mayor frecuencia de prestación de servicios, mayor probabilidad hay de que se le considere comerciante¹¹⁰.
- *Volumen de negocios*: cuanto mayor es el volumen de negocio del prestador de servicios, más posibilidades hay de que se le considere comerciante, siempre que proceda de la misma actividad.
- Si el vendedor *compra productos con objeto de revenderlos*.

¹⁰⁶COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob. cit.*, p.5.

¹⁰⁷MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores...”, *ob. cit.*, p. 193-194.

¹⁰⁸COMISIÓN EUROPEA. Documento de trabajo de los servicios de la comisión guía para la implementación / Aplicación de la directiva 2005/29/CE relativa a las prácticas comerciales desleales, 2016, p.36. Disponible en <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016SC0163&from=ES>. (Última visita el 07/05/2020).

¹⁰⁹COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob. cit.*, p.10.

¹¹⁰COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob. cit.*, p.10.

Se debe destacar que las personas jurídicas también pueden tener la posición de consumidor, y se recoge en el derecho interno de cada Estado, concretamente en el artículo 3 del TRLGDCU¹¹¹ se establece que “son consumidores o usuarios las personas físicas que actúen con un propósito ajeno a su actividad comercial, empresarial, oficio o profesión”. Y en su apartado segundo, defiende que “serán consumidores las personas jurídicas y entidades sin personalidad jurídica que actúen si ánimo de lucro en un ámbito ajeno a una actividad comercial o empresarial”, con la finalidad de proteger al contratante en general¹¹².

En el caso de que se realicen transacciones entre los prosumidores y los consumidores finales que contactan a través de la plataforma, se regirán por las normas de comercio electrónico. En otras ocasiones, ambos interactúan sin necesidad de la mediación de la plataforma¹¹³.

4.2. LA PLATAFORMA COMO PRESTADORA DEL SERVICIO DE INTERMEDIACIÓN (ISP) Y DEL SERVICIO SUBYACENTE (USP).

En ocasiones, las plataformas colaborativas no solo prestan un servicio de la sociedad de la información como ISP, sino que también son prestadoras de los bienes y/o servicios demandados por los consumidores (USP), regulándose por las normas de comercio electrónico. Por lo tanto, establecerán relaciones con los oferentes del servicio y los demandantes (consumidor final).

4.2.1. Protección del consumidor final.

La plataforma deberá asumir las obligaciones y responsabilidades propias del servicio de intermediación y del servicio subyacente si tiene influencia significativa sobre el proveedor/rider¹¹⁴.

4.2.2. Protección del proveedor de servicios (prestador de servicios) bajo el control de la plataforma colaborativa.

La plataforma colaborativa es ISP y USP, por lo que deberá contratar trabajadores. Este modelo de negocio genera relaciones laborales muy flexibles (trabajadores por cuenta ajena o por cuenta propia), aunque bien es cierto que son irregulares e inestables, creando incertidumbre a la hora de aplicar una normativa y distinguir a unos y otros.

¹¹¹Real Decreto Legislativo 1/2007., *cit.*

¹¹²MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores..., *ob., cit.*, p. 189.

¹¹³MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores..., *ob., cit.*, p. 194.

¹¹⁴DÍAZ GÓMEZ, M.A., “Reflexiones en torno a..., *ob., cit.*, p. 63.

A efectos de aplicar la legislación de la UE, se define el término “trabajador” como aquella persona que durante un tiempo determinado realiza una actividad en favor de otra persona y bajo la dirección de esta, a cambio de una remuneración¹¹⁵.

Se debe valorar cada caso para considerar si existe una relación laboral o no entre la plataforma y el prestador del servicio subyacente. Para ello, la Unión Europea y los tribunales nacionales aplican una serie de **criterios** que deben darse simultáneamente¹¹⁶:

- **Existencia de un vínculo o subordinación:** la plataforma colaborativa es quien ejecuta las órdenes de actuación, es decir, controla la actividad del prestador del servicio (elige la actividad, la remuneración y las condiciones laborales).
- **Naturaleza del trabajo:** el prestador actúa con ánimo de lucro y de forma frecuente. Para valorar que se considera meramente ocasional y que no, se ha establecido el uso de umbrales (horas, salario), aunque si bien es cierto que la escasez de horas de trabajo, el trabajo discontinuo o la baja productividad no significan que la relación laboral sea inexistente. Incluso, las personas que realizan trabajos de manera ocasional pueden ser autónomos¹¹⁷.
- **Existencia de una remuneración:** si el prestador del servicio no percibe una remuneración o solo percibe una compensación para sufragar gastos, no se cumplirá este criterio.

Los trabajadores que prestan servicios a través de las plataformas colaborativas no tienen poder de negociación, debiéndose someter a las condiciones establecidas (bajada de salarios, exceso de flexibilidad, asunción de riesgos, etc.). Esto significa que los trabajadores necesitan mayor protección¹¹⁸.

¹¹⁵COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la comisión al consejo, al parlamento europeo, al comité económico y social europeo y al comité de las regiones. Reafirmación de la libre circulación de trabajadores: derechos y avances importantes, 2010, p.4-6. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0373&from=EN>. (Última vez visto el 07/05/2020).

¹¹⁶COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.12-14.

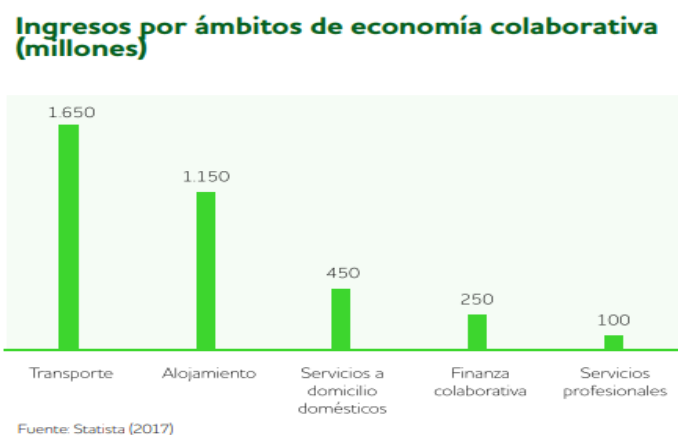
¹¹⁷Ver STJUE/ STJCE 6 de noviembre de 2003, as. C-413/01, *Ninni-Orasche* (ECLI:EU:C:2003:600); STJUE/ STJCE 3 de junio de 1983, as. C-139/85, *Kempf* (ECLI:EU:C:1986:223); STJUE/ STJCE 26 de febrero de 1992, as. C-357/89, *V.J.M. Raulin* (ECLI:EU:C:1992:87); y STJUE/ STJCE 31 de mayo de 1981, as. C-344/87, *Betray v. Staatssecretaris van Justitie* (ECLI:EU:C:1989:226).

¹¹⁸TODOLÍ SIGNES, A., “El mercado de trabajo en el s. XXI: on demand economy, el crowdsourcing y otras formas de descentralización productiva que atomizan el mercado de trabajo”, *El trabajo en la era de la economía digital*, Tirant lo blanch, Valencia, 2017, p.27.

5. ESTUDIO DEL SECTOR DE REPARTO A DOMICILIO.

Una vez analizadas las cuestiones generales, nos centraremos en el estudio del sector de reparto a domicilio, en particular los casos de Glovo o Deliveroo.

Los modelos de negocio de las plataformas colaborativas que más se han desarrollado y aprovechado las ventajas en costes han sido los sectores del transporte y el alojamiento¹¹⁹, destacando las plataformas de Airbnb, Uber, Deliveroo, Glovo, etc.



Las plataformas de Glovo, Deliveroo o Uber Eats son empresas tecnológicas que basan su modelo de negocio B2C (empresa-consumidor) en el reparto a domicilio mediante el uso de las plataformas digitales (marketplaces). Estas empresas operan “bajo demanda” y ponen en contacto a los proveedores con los consumidores finales mediante el uso de aplicaciones móviles. El servicio prestado se externaliza a un rider (repartidor) mediante la realización de un contrato mercantil.

¹¹⁹STATISTA. (s.f). Disponible en <https://es.statista.com/>, Statista. (Última visita el 14/06/2020).

En el siguiente gráfico podemos observar cuáles son las plataformas digitales más significativas en el sector de reparto de comida a domicilio¹²⁰:



Como se ha mencionado en anteriores apartados, las plataformas colaborativas carecen de una regulación específica, por lo que las empresas se aprovechan de los vacíos legales para realizar contratos que no garantizan la seguridad del trabajador, asegurándose el desarrollo de su actividad sin someterse a condiciones muy restrictivas.

En el sector del reparto a domicilio, las plataformas establecen relaciones con los repartidores como profesionales independientes. Sin embargo, en la práctica se ha venido demostrando que, en realidad, los riders/repartidores tienen una relación laboral (trabajadores por cuenta ajena). La naturaleza de la relación establecida entre las partes es determinante a la hora de calificar el servicio de la plataforma como una ISP o como una prestadora de servicio de reparto a domicilio, sometiéndose a condiciones más restrictivas en este último caso.

Actualmente, las plataformas de Glovo o Deliveroo se califican como ISP, que realizan contratos mercantiles con profesionales independientes (repartidores) para que lleven a cabo la recogida y entrega de los pedidos. Por lo tanto, si estas empresas contratan con autónomos, y ejercen un control y dirección sobre ellos, se estaría ocultando su verdadera naturaleza jurídica, por ser prestadoras de un servicio de intermediación y de un servicio de reparto a domicilio¹²¹.

¹²⁰FERNÁNDEZ, J. (20 de enero de 2019). *Deliveroo y Glovo van más allá del reparto de comida a domicilio*. Disponible en <https://www.expansion.com/economia-digital/companias/2019/01/20/5c44a7fe268e3e12268b45ea.html>, Expansión. (Última visita el 18/05/2020).

¹²¹SANZ, R., *The fast and the furious: nuevos modelos de negocio y cuestiones regulatorias y fiscales en el transporte colaborativo*, Aranzadi, 2018. (Última visita el 26/05/2020).

Muchos riders/repartidores han sometido a decisión judicial la naturaleza jurídica de los servicios que prestan como profesionales independientes, puesto que consideran que se trata de una relación laboral encubierta. Es una cuestión muy debatida, y numerosas sentencias¹²² se han pronunciado al respecto. Sin embargo, no consiguen llegar a un punto en común, puesto que unas defienden la existencia de una relación laboral (falso autónomo) y otras la existencia de una relación mercantil con un profesional independiente.

En la jurisprudencia española se recogen numerosas sentencias que defienden que la plataforma establece una relación laboral con el repartidor y, por lo tanto, se trataría de un “falso autónomo” (Anexo I). Esto influiría en la calificación de la plataforma como prestadora de un servicio de reparto a domicilio (USP). Sin embargo, hay sentencias que defienden que la plataforma establece una relación mercantil con el repartidor, siendo por lo tanto un profesional independiente (Anexo II).

En todas las resoluciones se valora en mayor o menor medida el cumplimiento de las características propias de una relación laboral, reguladas en el artículo 1.1 del Estatuto de los Trabajadores. Los tribunales nacionales parten de los siguientes antecedentes de hecho¹²³ y determinan la relación laboral o mercantil teniendo en cuenta el resultado de anteriores jurisprudencias:

- El repartidor tiene *libertad para elegir los días, la franja horaria y la zona geográfica en la que va a trabajar*. La jornada semanal es de 40 horas.
- El repartidor podrá *aceptar o rechazar pedidos* dentro de la franja horaria establecida. Una vez aceptado un pedido, deberá entregarlo en un tiempo máximo de 60 minutos.
- El repartidor elige los *períodos de descanso, vacaciones y permisos*. Caben interrupciones de la actividad siempre que estén justificadas y con previo aviso. La empresa podrá resolver el contrato siempre que haya un incumplimiento contractual por parte del repartidor.
- *No se ha demostrado que el repartidor asuma el riesgo* de los daños que se puedan generar en los pedidos transportados, a pesar de que sí se establezca en el contrato.

¹²² Véase Anexo I y II.

¹²³ Véase Anexo I. Concreta las sentencias analizadas.

- El repartidor es *propietario de los medios necesarios* para la prestación del servicio: vehículo propio y teléfono móvil.
- El repartidor tiene *organización propia* a la hora de prestar los servicios (elige el trayecto a seguir).
- La *empresa le proporciona medios secundarios* para la actividad: mochila para transportar el pedido, batería portátil del teléfono móvil, tarjeta de prepago...El repartidor no podrá utilizar medios distintivos propios o diferentes de los de la empresa, ni su imagen corporativa.
- El repartidor *no tiene exclusividad*, pudiendo prestar sus servicios a un tercero de la competencia.
- El repartidor debe seguir las *instrucciones* establecidas por la plataforma en cuanto al procedimiento y protocolo de recogida y entrega del pedido al cliente.
- El repartidor *utilizará la aplicación* de la plataforma para contactar con la empresa y con el cliente.
- La *empresa fija la remuneración* del repartidor (comisión + kilometraje + tiempo de espera), que recibirá cada 15 días mediante la emisión de una factura por parte de la propia empresa.

Cabe destacar que los tribunales nacionales han dado especial relevancia a otros indicios que pueden ser determinantes en la calificación de la relación laboral:

- La empresa establece *sistemas de valoración* de los repartidores que permiten a aquellos con mejor puntuación elegir en primer lugar la franja horaria de trabajo.
- Los repartidores deben llevar un *GPS*, por lo que la empresa conoce su ubicación en todo momento.
- La *empresa posee la propiedad de la plataforma* como medio esencial para el desarrollo de la actividad, mientras que el vehículo y el teléfono móvil, propiedad del repartidor, se consideran medios accesorios que carecen de relevancia.

Por un lado, dentro de las numerosas sentencias recaídas sobre la calificación del servicio prestado por los repartidores, nos encontramos las que son a favor de la recalificación en la relación laboral¹²⁴.

La sentencia del TSJ de Asturias de 25 de julio de 2019¹²⁵ en línea con la sentencia del Juzgado de lo Social de Gijón de 20 de febrero de 2019¹²⁶ afirman la existencia de una relación laboral en base a los hechos anteriormente expuestos que determinan el control y dirección de la empresa sobre el repartidor, y a los que se le añade:

- Resulta imprescindible el empleo de la aplicación digital para contactar con los clientes y poder realizar la entrega del pedido. De esta forma, el repartidor en calidad de autónomo no podría desempeñar su trabajo transportando productos sin el uso de la plataforma y únicamente con sus propios medios (vehículo y teléfono), puesto que el éxito de estos modelos de negocio se basa en el empleo de las nuevas tecnologías.
- La plataforma da una serie de instrucciones a los repartidores para mantener el control de la actividad, debiendo superar una entrevista y un curso de formación. Los riders recibirán órdenes a través de la aplicación y deberán seguir un protocolo de comportamiento a la entrada de los establecimientos y frente al consumidor final.
- Aunque una evaluación positiva del servicio prestado por el rider le beneficia a la hora de elegir los días, franjas horarias y zona de trabajo, un repartidor valorado negativamente deberá acatar el horario impuesto por la empresa.
- Si un rider rechaza un pedido, se le sustituirá por otro, por lo que es evidente el escaso poder de negociación de los trabajadores para protegerse, necesitando la ayuda del Derecho laboral.

Por su parte, la sentencia del TSJ de Madrid de 17 de enero de 2020¹²⁷ sigue la misma línea que las anteriores, abogando por la relación laboral en base a los siguientes motivos:

- Habitualidad en la prestación del servicio una vez que el repartidor contrata con la empresa.

¹²⁴ Véase Anexo I.

¹²⁵ Véase Anexo I. STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019 (ECLI: ES:TSJAS:2019:1607).

¹²⁶ Véase Anexo I. SJS Gijón 61/2019, de 20 de febrero de 2019 (ECLI: ES:JSO:2019:280).

¹²⁷ Véase Anexo I. STSJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020 (ECLI: ES:TSJM:2020:1).

- Retribución periódica: la plataforma decide el precio que va a cobrar el repartidor por los servicios prestados (por unidad de obra).
- El repartidor, a pesar de elegir la franja horaria de trabajo, se sujeta a las órdenes de la empresa, debiendo seguir sus instrucciones en la recogida y entrega de los pedidos, con posible penalización si rechaza alguno de los servicios.
- Los medios de producción elementales (plataforma digital) son propiedad de la empresa, mientras que los no esenciales (vehículo y teléfono) son propiedad del rider. Cuenta con un sistema de geolocalización.
- Ajenidad de frutos y riesgos: los establecimientos y consumidores finales son clientes de la plataforma, no del rider, por lo que será la empresa quien asuma la responsabilidad de los productos defectuosos, salvo los servicios mal prestados por parte del repartidor, quien se hará cargo de los gastos generados.
- El repartidor debe ser quien realice la recogida y entrega de los pedidos. No obstante, aunque caben las subcontrataciones nunca se ha efectuado ninguna.

Esta sentencia sigue la misma línea que la sentencia del TSJ de Barcelona de 21 de febrero de 2020¹²⁸.

La sentencia del juzgado de lo social de Valencia, de 1 de junio de 2018 y la sentencia del juzgado de lo social de Madrid, de 22 de julio de 2019¹²⁹ hacen hincapié en la necesidad de atender al verdadero contenido de la relación laboral o mercantil establecida y no al nombre que le hayan atribuido las partes (en línea con el resto de las sentencias¹³⁰).

También se hace referencia a la ajenidad de la marca (el rider desconoce en todo momento cuales son los establecimientos que se han adherido a la plataforma y la identidad de los clientes). La empresa es quien fija el precio final que se cobra a los consumidores a través de la aplicación. No contemplan los pagos en metálico, pero sí las propinas. Es importante destacar que la plataforma manifiesta que los trabajadores son “la imagen de la compañía de cara al cliente”. En el resto de los puntos, sigue la tendencia de las anteriores sentencias.

¹²⁸ Véase Anexo I. STSJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020 (ECLI: ES:TSJCAT:2020:1556).

¹²⁹ Véase Anexo I. SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018 (ECLI: ES:JSO:2018:1482) y SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019 (ECLI: ES:JSO:2019:2952).

¹³⁰ Véase Anexo I.

Sin embargo, hay sentencias que resuelven en contra de la recalificación laboral¹³¹ y deben ser analizadas.

Los tribunales nacionales que, acorde a las circunstancias y centrándose en las cláusulas de los contratos establecidos entre las partes, han adoptado un enfoque diferente. Así, las sentencias del Juzgado de lo Social de Madrid (3 de septiembre de 2018 y 11 de enero de 2019)¹³² siguen la misma línea y concluyen que la relación entre la plataforma y el repartidor no es laboral y, por lo tanto, el rider es un profesional independiente. En este caso, los órganos jurisdiccionales acuden al artículo 1.1 del Estatuto de los Trabajadores, y atienden a las notas de la voluntariedad, carácter personal, retribución, dependencia y ajenidad de la relación contractual:

- El rider organiza su propio trabajo, asume los riesgos generados durante el transporte del pedido y su retribución depende del número de tareas realizadas. Por el contrario, la plataforma no asume ninguna responsabilidad frente al consumidor ni frente al repartidor, siendo una mera intermediaria entre las partes. Es el trabajador autónomo quien realizará los pedidos siguiendo las indicaciones del consumidor final. Además, es propietario de los medios de producción (vehículo y teléfono móvil), y la contraprestación que recibirá será la estipulada en el contrato. En cuanto a la jornada laboral, tiene libertad de elección de la franja horaria, pudiendo aceptar o rechazar pedidos sin sanción (solo puntuaba negativamente en la valoración de calidad, no pudiendo elegir en primer lugar las franjas horarias de trabajo).
- La plataforma solo podía rescindir el contrato en caso de incumplimiento contractual por parte del repartidor, por lo que no estaba sometido a un control disciplinario ni de organización. El geolocalizador no era un sistema de control, sino que era necesario para que la empresa pudiera contabilizar el número de kilómetros realizados por el rider y reflejarlo en el precio cobrado.
- El repartidor debía comunicar las ausencias, sin justificación, pudiendo elegir los días de vacaciones, descanso y permisos.

¹³¹ Véase Anexo II.

¹³² Véase Anexo II. SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018 (ECLI:ES:JSO:2018:3042) y SJS Madrid 12/2019 de 11 de enero de 2019 (ECLI: ES:JSO:2019:269).

La SJS de Barcelona, de 29 de mayo de 2019¹³³ sigue la tendencia anterior, destacando que el rider prestaba el servicio los días que él fijaba, zona geográfica y ruta para entregar el pedido, con vehículo propio o medio de transporte que eligiera, sin sujeción a un régimen de exclusividad (podía prestar los servicios a un tercero).

Lo mismo ocurre con la sentencia del TSJ de Madrid, de 19 de septiembre de 2019¹³⁴, que sigue la línea de estas sentencias e insiste en que el rider establece una relación directa con el consumidor final, eligiendo las características del bien (en caso de que tenga que hacer la compra de un determinado producto y no le especifiquen la marca u otras peculiaridades) y la forma de realizar la entrega. Realiza la actividad con sus propios medios (vehículo y teléfono móvil) asumiendo los gastos de transporte y de filiación en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos. Asume la responsabilidad de prestar el servicio de forma correcta, puesto que, de lo contrario, no cobraría el servicio. Y, por último, no realiza subcontrataciones.

Se debe hacer referencia al Auto del TJUE¹³⁵, que responde a una cuestión planteada por el Tribunal de Trabajo de Watford, en Reino Unido, sobre la existencia de una relación laboral entre la empresa Yodel y los mensajeros, similar a Glovo y Deliveroo. En este asunto, el tribunal determinó la existencia de una relación mercantil en la que el mensajero es un trabajador por cuenta propia (autónomo) al considerar que:

- El mensajero puede realizar subcontrataciones para la prestación de los servicios, siempre que posean las competencias y habilidades exigidas para el puesto.
- Los mensajeros pueden aceptar o rechazar las tareas que se le asignan y tienen la posibilidad de prestar sus servicios a otras empresas de la competencia.
- El trabajo debe prestarse dentro de las franjas horarias determinadas, pero es una exigencia inherente a la naturaleza de ese servicio.

¹³³ Véase Anexo II. SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019 (ECLI: ES:JSO:2019:2930).

¹³⁴ Véase Anexo II. STSJ de Madrid 715/2019, de 19 de septiembre de 2019 (ECLI: ES:TSJM:2019:6611).

¹³⁵ Véase Anexo II. AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, *Yodel Delivery Network* (ECLI:EU:C:2020:288).

En realidad, el TJUE no toma una decisión clara acerca de la calificación de las plataformas que operan en el sector de reparto a domicilio como ISP o como USP, a diferencia del caso de Uber¹³⁶, por lo que, a pesar de esclarecer los motivos que reflejan la existencia de una relación laboral atendiendo a los criterios establecidos en la Directiva 2003/88¹³⁷, deja abierta la puerta de la ambigüedad. De esta forma, deben ser los tribunales nacionales quienes recalifiquen la relación laboral o no en función de los criterios mencionados y atendiendo a las circunstancias concretas de cada caso.

La presente Directiva estipula que para que una persona contratada como un prestador de servicios autónomo deberá disponer la facultad de subcontratar o delegar para prestar el servicio, aceptar o no las tareas ofrecidas por la empresa o establecer el número máximo de las mismas, proporcionar sus servicios a terceros (incluso de la competencia), establecer su propio horario de trabajo dentro de los parámetros establecidos por la empresa y organizar su tiempo, siempre que la independencia de esa persona no parezca ficticia y no se pueda establecer una relación de subordinación entre la empresa y el trabajador. Por este motivo, el auto no contradice las resoluciones dictadas en España sobre la cuestión de los riders.

Al margen de esto, no se debe olvidar que la finalidad de este apartado es determinar el papel de la plataforma en empresas como Glovo o Deliveroo. No es lo mismo que éstas presten un mero servicio de intermediación (ISP) facilitando la interacción repartidor-cliente, que el hecho de que las plataformas sean las prestadoras del servicio de reparto a domicilio (USP)¹³⁸. Para ello, se atiende a los criterios que establece la Comisión Europea en “Una Agenda para la Economía Colaborativa”¹³⁹ que determinan el nivel de control que tiene la plataforma colaborativa sobre el prestador de servicios (rider). Cuanta más influencia ejerza sobre él, más posibilidades hay de que se trate de una prestadora de servicios.

¹³⁶ STJUE/ STJCE 20 de diciembre de 2017.

¹³⁷ PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO. Directiva 2003/88/CE del parlamento europeo y del consejo de 4 de noviembre de 2003 relativa a determinados aspectos de la ordenación del tiempo de trabajo, 2003. Disponible en <https://www.boe.es/doue/2003/299/L00009-00019.pdf>. (Última visita el 12/06/2020).

¹³⁸ CUENA CASAS, M. (13 de enero de 2020). *Plataformas intermediarias en línea: o son instrumentales o prestan el servicio subyacente. A propósito de la sentencia del TJUE en el “caso AIRBNB”*. Disponible en <https://hayderecho.expansion.com/2020/01/13/plataformas-intermediarias-en-linea-o-son-instrumentales-o-prestan-el-servicio-subyacente-a-proposito-de-la-sentencia-del-tjue-en-el-caso-airbnb/>, Expansión. (Última visita el 12/06/2020).

¹³⁹ COMISIÓN EUROPEA. Una agenda europea..., *ob., cit.*, p.6-7.

Si se sigue la línea de la sentencia de Uber¹⁴⁰ en la que el TJUE calificó la plataforma de Uber no solo como ISP sino también como prestadora de un servicio de transporte (USP), por similitud, las plataformas de Glovo o Deliveroo deberían recibir el mismo trato al considerar que estas últimas regulan las características esenciales del servicio prestado, organizan su funcionamiento, dan instrucciones a los riders, marcan pautas de comportamiento frente a los clientes, establecen un sistema de evaluación del servicio y determinan el precio final¹⁴¹.

En definitiva, partiendo de los criterios establecidos por la Comisión Europea y atendiendo a los indicios probatorios recogidos en las diferentes sentencias¹⁴², las plataformas de los servicios de transporte a domicilio ejercen un control significativo sobre el repartidor, por lo que no solo son meras intermediarias, sino que también prestan un servicio de transporte. Sin embargo, esta cuestión aún no se ha resuelto, generando inseguridad jurídica en la sociedad. Para solucionarlo, se debe escapar de las regulaciones sectoriales, estableciendo una regulación general que fije criterios claros que permitan diferenciar cuando se presta un servicio u otro¹⁴³.

6. CONCLUSIONES.

La economía colaborativa se ha desarrollado en los últimos años, llegando a formar parte de la vida de los individuos que, con la intención de disminuir los gastos, deciden compartir bienes y/o servicios. El desarrollo de las nuevas tecnologías, la crisis económica y la mayor concienciación social y medioambiental son factores que han contribuido a que estos modelos de negocio tengan un gran auge.

Las plataformas colaborativas funcionan como ISP entre oferentes y demandantes de bienes y/o servicios, creando relaciones contractuales entre particulares y empresas o profesionales independientes mediante el uso de aplicaciones digitales. En ocasiones, estas plataformas también pueden ser USP, adquiriendo el título de empresa que comercializa sus bienes y/o servicios a través de medios electrónicos, y por ello, se somete a una legislación más estricta que a la que se someten las plataformas que únicamente prestan un servicio de intermediación.

¹⁴⁰STJUE/ STJCE 20 de diciembre de 2017.

¹⁴¹En línea con las Conclusiones del Abogado General Sr. M. Szpunar, Asunto C-434/15., *cit.*

¹⁴² Véase Anexo I y II.

¹⁴³ CUENA CASAS, M., CUENA CASAS, M. *Plataformas intermediarias en línea ...*, *cit.*

El problema surge cuando no existen unos criterios claros y concisos que permitan diferenciar entre las plataformas que son ISP y las que son USP. Así, ante la carencia de una regulación clara de las plataformas colaborativas, muchas empresas intentan beneficiarse de estos vacíos legales con el ánimo de tener menos responsabilidades, pagar menos impuestos o no necesitar autorizaciones y licencias. Es evidente que, cuanto mayor control, organización e instrucción tenga la plataforma sobre los proveedores de servicios, más probabilidades existen de que sea una USP.

En la actualidad, el sector del reparto a domicilio, y en concreto empresas como Glovo o Deliveroo, están presentes en todos los medios de comunicación por debatirse la naturaleza jurídica de la relación entre la plataforma y el repartidor, característica relevante en la valoración de la empresa como ISP o como USP. Se han pronunciado al respecto los juzgados de lo social y los Tribunales Superiores de Justicia, pero llegan a conclusiones muy dispares acerca de la existencia o no de una relación laboral. En abril de 2020, el TJUE se pronunció mediante un auto sobre un caso similar en Reino Unido, confirmando que los repartidores/riders son profesionales independientes, pero que deben de ser los tribunales nacionales quienes tomen la decisión final.

Desde mi punto de vista, tal y como hemos visto, las plataformas colaborativas están adquiriendo un valor importante dentro del mercado, adaptándose a las necesidades actuales de la población. Sin embargo, carecen de una regulación específica y unos criterios claros que permitan calificar el servicio prestado (como intermediaria o subyacente).

Un buen ejemplo, son las plataformas de Glovo o Deliveroo, propias del sector de reparto a domicilio, que se califican como ISP beneficiándose de una normativa menos restrictiva (Ley 34/2002). Esto sería muy diferente si analizamos el contenido de los contratos realizados con los repartidores, los antecedentes de hecho y los indicios probados reflejados en las diferentes sentencias, que nos permitiría concluir que estas plataformas ejercen un control indirecto sobre ellos, calificándose como prestadoras del servicio de reparto a domicilio (subyacente), en línea con el asunto de Uber visto con anterioridad.

En la actualidad vemos como la falta de legislación contribuye a que algunas empresas colaborativas intenten aprovecharse de los vacíos legales obteniendo ciertas ventajas en la actividad realizada. Esto se solucionaría si las autoridades competentes establecieran una regulación específica acorde a estos nuevos modelos de negocio.

ANEXO I. SENTENCIAS A FAVOR DE LA RELACIÓN LABORAL ENTRE EL RIDER Y LA PLATAFORMA: TRABAJADOR POR CUENTA AJENA.

Nº SENTENCIA	FUNDAMENTOS JURÍDICOS A FAVOR
<p>Sentencia Juzgado de lo Social de Valencia nº 244/2018¹⁴⁴, de 1 de junio de 2018.</p>	<p>Para calificar la naturaleza de una relación laboral o mercantil se debe atender a su verdadero contenido, y no al nombre que le hayan atribuido las partes en línea con la STS de 14 de noviembre de 1983 y STS de 10 de abril de 1984¹⁴⁵. Por otro lado, lo esencial es analizar las notas características de la ajenidad y dependencia, reguladas en el artículo 1.1 del Estatuto de los Trabajadores¹⁴⁶, donde los servicios contratados deben realizarse bajo el control, organización y dirección de la empresa (STC de 16 de diciembre de 1990 EDJ1990/1637)¹⁴⁷. Desglosando y analizando las notas más características, se concluye la existencia de una relación laboral entre las partes:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Voluntariedad: existe porque se trata de un contrato, donde el trabajador presta sus servicios de forma personal y recibe una contraprestación por parte de la empresa¹⁴⁸.

¹⁴⁴ SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018. (ECLI: ES:JSO:2018:1482)

¹⁴⁵ SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018., Fundamento de Derecho Segundo, párr. 2., *cit.*

¹⁴⁶ Real Decreto Legislativo 2/2015, arts. 1.1 y 8.1.

¹⁴⁷ SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018., Fundamento de Derecho Segundo, párr. 2., *cit.*

¹⁴⁸ SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018., Fundamento de Derecho Segundo, párr. 3., *cit.*, [...] Debe así mismo añadirse que la citada STC de esa Sala de 19 de noviembre de 1992 recoge las consideraciones que se exponen a continuación, que son plenamente aplicables al presente supuesto: "La propia sentencia recurrida recoge esta doctrina, pero excluye su aplicación al supuesto debatido por entender que la prestación de trabajo no tenía carácter personal, pues el conductor podía ser sustituido, corriendo a su cargo la contratación y retribución del sustituto y asumiendo la responsabilidad por su actuación. Pero esta conclusión no puede aceptarse, porque, en términos de la STC de 31 de julio de 1992, aquellos elementos introducidos en una relación sustancialmente laboral para descalificarla no la desnaturalizan cuando carecen de una efectiva relevancia en la ejecución del contrato. La prestación personal del trabajo resulta incuestionable. Los contratos prevén en su pacto primero que "el servicio será prestado personalmente" por los actores como conductores habituales del correspondiente vehículo. La sustitución no es, además, práctica habitual y cuando tiene lugar se trata de supuestos, como la enfermedad, el descanso anual o las averías, en que normalmente no existe obligación de trabajo".

- Dependencia¹⁴⁹: la plataforma crea y gestiona la aplicación que tendrá que utilizar el repartidor para prestar su servicio. Además, deberá cumplir de forma escrupulosa las condiciones e instrucciones establecidas por la empresa. A pesar de que el repartidor elige las franjas horarias de trabajo, bien es cierto que debían estar dentro de un horario establecido previamente por la plataforma, siendo quien finalmente decidía la franja horaria y la zona geográfica de los mismos mediante la implementación de sistemas de valoración, dando prioridad de elección a aquel trabajador que tenía mayor puntuación. En el servicio de reparto, la empresa daba instrucciones sobre el procedimiento a seguir, estableciendo tiempos y normas de comportamiento; donde los trabajadores debían acudir a un punto concreto para iniciar la actividad y posteriormente, la plataforma le asignaba servicios de reparto, sin conocer a los clientes ni a los establecimientos con los que había preestablecido relaciones comerciales. Además, la empresa controlaba la posición del repartidor mediante un dispositivo geolocalizador.

En definitiva, el trabajador “parece tener libertad para rechazar pedidos dentro de su horario” pero, sin embargo, en base a las manifestaciones de la empresa, ésta tiene derecho a extinguir el contrato por un comportamiento reiterado en el rechazo de ofertas y falta de disponibilidad.

Por otro lado, el repartidor estaba sujeto a la organización llevada a cabo por la plataforma que, a pesar de ser titular de los medios de producción empleados (bicicleta y teléfono móvil), la jurisprudencia alega que “la naturaleza laboral de la relación no se desvirtúa ni desaparece por el hecho de que el trabajador aporte su vehículo propio, siempre que, [...], tal aportación no tenga

¹⁴⁹SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018., Fundamento de Derecho Segundo, párr. 4., *cit.*.

	<p>relevancia económica [...] para ser un elemento fundamental [...], quedando configurado el vehículo como una mera herramienta de trabajo”¹⁵⁰. A pesar de que en el contrato de prestación de servicios se establece la posibilidad de la subcontratación del trabajo, es un elemento residual, puesto que ningún rider lo ha llevado a cabo efectivamente¹⁵¹.</p> <p>- Ajenidad¹⁵²: la empresa decide el precio de los servicios prestados por el trabajador, y que recibe la contraprestación¹⁵³ “con independencia del cobro por parte de la empresa, y tras la elaboración por parte de ésta de la factura correspondiente”. El repartidor recibe una comisión fija por el servicio prestado y las propinas, no participando en los beneficios que obtenga la empresa. Por otro lado, el rider desconoce en todo momento cuales son los establecimientos que se han adherido a la plataforma y la identidad de los clientes. La empresa es quien fija el precio final cobrado</p>
--	---

¹⁵⁰SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018., Fundamento de Derecho Segundo, párr. 3., *cit.*, [...]Tal y como manifiesta la STJ de la Comunidad Valenciana, de 23 de diciembre de 2016 (ECLI:ES:TSJCV:2016:6106), en el supuesto de un despido producido respecto de conductores de vehículos que prestaban servicios para una empresa como autónomos, ... " ... La determinación de cuándo una determinada relación se puede calificar como laboral, es particularmente compleja en aquellas materias que integran lo que se suele conocer como "zonas grises" o fronteras del derecho, en que la prestación de servicios presenta una diversidad de rasgos de distinta naturaleza que pueden llevar a encuadrarla en una u otra rama del Derecho ... resulta de especial interés la STS de 5 de noviembre de 1993 (rcud.708/1992) en la que se recoge la doctrina expresada en sentencias anteriores como las de 26 de febrero y 26 de junio de 1986 , 4 y 28 de mayo y 4 de diciembre de 1987 , 2 de febrero , 22 de junio y 12 de septiembre de 1988 , 20 de octubre , 14 de noviembre y 22 de diciembre de 1989 , 8 de marzo , 6 de noviembre , 3 de diciembre y 12 de diciembre de 1990 , y 29 de enero y 22 de febrero de 1991 , todas ellas dictadas en recursos de casación por infracción de Ley; y también en las de 3 de diciembre de 1991, 16 de marzo, 22 de julio, 24 de julio, 31 de julio, 19 de noviembre y 22 de diciembre de 1992. Se concluye que: Son numerosas las sentencias de esta Sala de lo Social del Tribunal Supremo que han resuelto cuestiones análogas a la que se suscita en estos autos, llegando a la conclusión de que aquellos trabajadores que prestan servicios de transportes a una empresa, a cargo y bajo la dependencia de la misma, aunque el vehículo con el que llevan a cabo tal labor sea de la propiedad de los mismos, la relación existente entre tales partes es de naturaleza laboral; estando sometida al Derecho del Trabajo (...).

¹⁵¹SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018., Fundamento de Derecho Segundo, párr. 4., *cit.*.

¹⁵²SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018., Fundamento de Derecho Segundo, párr. 4., *cit.*.

¹⁵³Destacar la STS de 29 de diciembre de 1999 (EDJ 1999/53932), defiende que "El no establecimiento de retribución o salario fijo no es un elemento característico delimitador del contrato de trabajo [...]".

	<p>a los consumidores finales a través de la aplicación, sin que les pudieran pagar en metálico al repartidor, salvo las propinas. Además, es importante destacar que la plataforma manifiesta que los trabajadores son “la imagen de la compañía de cara al cliente”.</p>
<p>Sentencia Juzgado de lo Social de Madrid nº 510/2018¹⁵⁴, de 22 de julio de 2019.</p>	<p>Atendiendo a los requisitos de la relación laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voluntariedad¹⁵⁵: <p>- Los repartidores prestan los servicios de forma voluntaria y personal. La plataforma permite a los riders la realización de subcontratas o delegación en terceros con previa autorización, pero no se ha acreditado su realización efectiva¹⁵⁶. Además, las características de la actividad de la empresa (actividades de formación de los repartidores) no son compatibles con la existencia de una subcontratación real.</p> <p>- Los repartidores son retribuidos por los servicios prestados, independientemente de los sistemas de retribución seleccionados (por unidad de obra o por unidad de tiempo) al estar regulados en el artículo 26.3 del Estatuto de los Trabajadores¹⁵⁷.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ajenidad¹⁵⁸: en los medios, los frutos, el mercado y en los riesgos.

¹⁵⁴SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019. (ECLI:ES:JSO:2019:2952).

¹⁵⁵SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.6 y 10., *cit*.

¹⁵⁶SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.7., *cit*. [...] La sentencia del Tribunal Supremo de 26 de febrero de 1986 indicó que: En este punto lo que reconoce la empresa al mensajero es una posibilidad de sustitución que no ha tenido virtualidad en la ejecución del contrato, pues el trabajo lo han realizado siempre los demandantes de modo directo y personal, por lo que tal posibilidad, la de realizar el servicio por medio de otras personas, más parece una cláusula destinada a desfigurar la verdadera naturaleza laboral del contrato, que un pacto trascendente a la realidad del servicio, sin duda por no obedecer, por razones obvias, al interés de los trabajadores, ni al de la empresa que demanda también una cierta regularidad en la ejecución del servicio.

¹⁵⁷Real Decreto Legislativo 2/2015, art. 26.3., *cit*.

¹⁵⁸SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Quinto, párr. 5., *cit*. La STS de 26 de febrero de 1986 defiende que: la ajenidad es también patente, el trabajador no asume los riesgos ni los beneficios del contrato de transporte existente entre la empresa y el cliente, no interviene en la fijación del precio del mismo, ni su

	<ul style="list-style-type: none"> - Los riders son propietarios de los activos necesarios para el transporte (vehículo, el smartphone y los datos de Internet), aunque es un elemento irrelevante para calificar la relación como laboral¹⁵⁹. La empresa les proporciona otros medios materiales con la publicidad de su marca (mochila, ropa o incluso si no disponen del medio de transporte, la empresa lo pondrá a su disposición a cambio de una fianza). Además, controla los activos más importantes para la realización de la actividad utilizados por los repartidores, como es la aplicación de Deliveroo y la marca. - Es la empresa y no los repartidores, la que forma parte de los negocios jurídicos que se establecen entre los establecimientos y los consumidores finales. - Los trabajadores no conocen la dirección de entrega del pedido hasta que no acuden al establecimiento para recogerlo. Son perfectamente sustituibles ya que cuando uno rechaza un pedido se
--	---

retribución depende de su resultado; se limita fundamentalmente a aportar su actividad y a percibir la retribución [...]. El que responda, no de los riesgos del transporte, sino de los perjuicios causados por su negligencia, no es más que una consecuencia del incumplimiento del deber que impone el artículo 5.a) del Estatuto de los Trabajadores; [...]

1. En realidad dicho contrato de transporte, reiterando lo ya dicho, sólo existe entre la empresa y el cliente mas no entre la demandada y el mensajero, mero ejecutor material del transporte mediante, fundamentalmente, su trabajo personal, aunque para ello se valga de un medio material propio. 2. [...] sentencias de esta Sala reconociendo que hay contrato de transporte cuando quien presta el servicio utiliza medios propios -entre otras pueden citarse las Sentencias de 18 de febrero de 1969 (RJ 1969\631) , 22 de octubre de 1983 (RJ 1983\5136) ,[...] de la aportación no personal de quien presta el servicio, [...] un camión de transporte o reparto, [...] no es más que un elemento auxiliar,[...], carácter secundario de la aportación no personal del trabajador, [...]. Por otra parte no es infrecuente en la actualidad que se prevea en un contrato de trabajo, cuando el trabajador ha de realizar desplazamientos con habitualidad, la utilización por el mismo de un vehículo propio, mediante la adecuada compensación.

¹⁵⁹SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Quinto, párr.3., *cit.* La STS de 26 de junio de 1986, sobre la actividad de reparto de periódicos con un vehículo propio, estableció que: De suyo, la puesta a disposición del vehículo, con ser un dato de interés, no puede convertirse sin más en determinante de la inexistencia de una relación laboral, de suerte que convierta en todo caso en autónomo al trabajador que lo aporte, pues conocidos son los supuestos en que determinadas categorías profesionales se sirven para el desarrollo de su actividad de vehículos propio, corriendo a cargo de la empresa los gastos o el "kilometraje"; sino que será o no autónomo el trabajador que realice su actividad con o sin vehículo propio, atendidas las circunstancias que caractericen la prestación objeto de la relación obligatoria y según se den o no en el caso concreto las notas definitorias del contrato de trabajo, tal como se determinan en el artículo 1 del Estatuto de los Trabajadores.

	<p>pasa al siguiente y así sucesivamente hasta que otro lo acepte, sin asumir los riesgos derivados de las relaciones contractuales.</p> <ul style="list-style-type: none"> - El repartidor es retribuido por la prestación del servicio de transporte, sin asumir los costes generados por la comida transportada, ni responder frente al consumidor final o el establecimiento, salvo pérdida o deterioro de la comida transportada consecuencia de una actitud negligente. <ul style="list-style-type: none"> • Dependencia: - De la misma forma que en la sentencia anterior, los contratos no tienen la naturaleza que las partes estipulen, sino que prevalecen las actividades efectivamente realizadas y las obligaciones asumidas¹⁶⁰. - La empresa se encarga de organizar, controlar y evaluar los servicios prestados por los repartidores dando instrucciones muy claras y precisas de las condiciones en que debe prestarse el servicio: en el momento en que se realiza la contratación entre la plataforma y el rider, se muestra un video explicativo acerca del modo en que el repartidor debe presentarse como parte de la empresa, señala el proceso y los pasos a seguir en la recogida y entrega de los pedidos, cómo actuar ante posibles incidencias, reglas de comportamiento con expresas prohibiciones, las restricciones existentes en
--	---

¹⁶⁰SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.3., *cit.* Así resulta, por todas, de la STS de 8 de febrero de 2018, en la que se explicaba que: [...] los contratos tienen la naturaleza que se deriva de su real contenido obligacional, independientemente de la calificación jurídica que les den las partes; de modo que a la hora de calificar la naturaleza laboral o no de una relación debe prevalecer sobre la atribuida por las partes, la que se derive de la concurrencia de los requisitos que determinan la laboralidad y de las prestaciones realmente llevadas a cabo (SSTS de 20 de marzo de 2007, rcud 747/2006 (RJ 2007, 4626); de 7 de noviembre de 2007, rcud 2224/2006 (RJ 2008, 299); de 12 de diciembre de 2007, rcud 2673/2006 y de 22 de julio de 2008, rcud 3334/2007 (RJ 2008, 7056) entre otras).

	<p>el caso de rechazar pedidos (solo se pueden rechazar en determinadas circunstancias, y si se rechazan de forma continuada, la plataforma podrá rescindir el contrato mercantil)¹⁶¹.</p> <p>Estas características dan a entender que la empresa no es una mera intermediaria, sino que también presta servicio de transporte de comida a través de un profesional independiente que se entrega de entregar los pedidos bajo las instrucciones, marca y aplicación de la misma. Así, la única autonomía del repartidor se limita a la libertad para elegir el medio de transporte, la ruta a realizar para entregar el pedido y la posibilidad de rechazarlo¹⁶². La plataforma utiliza métricas para controlar la calidad de los servicios prestados por el repartidor, gestionando las propinas de los mismos incluyéndoselas en las facturas que ésta emite. El hecho de que los repartidores puedan prestar servicios a terceros no indica la existencia o no de una relación laboral ¹⁶³.</p>
<p>Sentencia TSJ, sala de lo social de Asturias nº 1818/2019 ¹⁶⁴, de 25 de julio de 2019.</p>	<p>Nuevamente, se analizan las notas características de una relación laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se aprecia la voluntariedad en el establecimiento de una relación que obliga a las partes contratantes y prohíbe la delegación en terceros¹⁶⁵.

¹⁶¹SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Sexto, párr.3., *cit*.

¹⁶²SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Sexto, párr.4., *cit*.

¹⁶³SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Sexto, párr.8., *cit*. La STS de 26 de febrero de 1986 declaró que: La no asistencia de los actores al trabajo en todos los días laborables es un mero efecto de la configuración que la empresa pretende dar al contrato para eludir la calificación de laboral, y no constituye un dato esencial para determinar su verdadera naturaleza, pues ese comportamiento empresarial, impide conocer las causas de la inasistencia, [...].

¹⁶⁴STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019. (ECLI: ES:TSJAS:2019:1607).

¹⁶⁵STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.1., *cit*.

- Para que el Glover preste los servicios debe integrarse en la plataforma a través de la aplicación informática. Así, Glovo le enviará ofertas de servicios que ha seleccionado previamente y el repartidor las aceptará o no. Esto supone que la empresa controla totalmente la actividad, tal y como acredita la STJUE de 2017, as. Uber¹⁶⁶. La plataforma facilita el contacto entre el usuario y el prestador del servicio una vez que accede a la aplicación en la franja horaria y zona geográfica elegida previamente. Esto indica que es la plataforma quien toma las decisiones a través de los algoritmos, teniendo la plena titularidad de los medios digitales empleados.
La empresa gestiona cuatro tipos de servicios: “pedidos partner”, “pedidos no partner”, “pedidos sin establecimiento” y “pedidos sin transacción”, por lo que resulta evidente la dependencia del repartidor sobre la plataforma a la hora de desempeñar su trabajo. En definitiva, sería muy complicado que el repartidor actuase en calidad de trabajador autónomo, realizando entregas de pedidos entre establecimientos y consumidores finales, sin el empleo de la plataforma, y únicamente utilizando sus medios (vehículo y smartphone), puesto que el éxito de este tipo de empresas se debe al empleo de las nuevas tecnologías.

¹⁶⁶STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.4., *cit.* La STJUE de 20 de diciembre de 2017, asunto C-434/15-UBER, apartado 39, establece los elementos de control: “1. La plataforma es un servicio de intermediación imprescindible para conectar a conductores y clientes en el que hay una selección de los conductores. 2. Es la empresa la que proporciona a aquellos una aplicación sin la cual (...) estos conductores no estarían en condiciones de prestar servicios de transporte (...) y las personas que desean realizar un desplazamiento urbano no podrían recurrir a los servicios de los mencionados conductores. 3. La plataforma ejerce una influencia decisiva sobre el servicio off line, sobre los factores de organización ejecución del servicio. En este sentido el TJUE aprecia que, al menos, UBER i) establece "el precio máximo de la carrera... y recibe este precio del cliente para después abonar una parte al conductor..."; y ii) "ejerce cierto control sobre la calidad de los vehículos, así como sobre la idoneidad y el comportamiento de los conductores, lo que en su caso puede entrañar la exclusión de éstos".”

	<ul style="list-style-type: none"> • El hecho de que la plataforma no sea propietaria de los vehículos ni de los móviles no tiene relevancia puesto que son medios accesorios, ya que el empresario puede prestar el servicio de transporte mediante el uso de vehículos que pertenecen a terceros, en línea con la sentencia del caso Uber¹⁶⁷. "Es impensable que el actor pudiera desempeñar su trabajo transportando comidas entre los establecimientos y los clientes, en calidad de trabajo autónomo, al margen de la plataforma y por sus propios medios"¹⁶⁸. • En lo referente a la libertad del repartidor para elegir las franjas horarias y la zona geográfica de trabajo, se debe destacar que la elección se hace en función de la valoración que obtiene cada uno, permitiendo establecer puntuaciones a través de un ranking de excelencia. Así, la plataforma establece unos márgenes de valoración, donde el repartidor que más puntuaciones obtiene tendrá preferencia en la elección de las franjas horarias y zona geográfica. Además, los glovers están geolocalizados, por lo que los clientes y establecimientos conocerán en todo momento la ubicación del repartidor¹⁶⁹. Esto es un sistema que permite controlar a los riders en cuanto a la ruta elegida y su comportamiento, siendo algo propio de las relaciones laborales, regulado en el artículo 20.3 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores¹⁷⁰.
--	---

¹⁶⁷STJUE/ STJCE 20 de diciembre de 2017, as. C-434/15, párr. 55., *cit.*

¹⁶⁸STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.6-11., *cit.*

¹⁶⁹STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr..28., *cit.* SAN de 6 de febrero de 2019 (proc. 318/2018) declara que: la geolocalización no deja de ser un sistema de control de la ruta elegida y del comportamiento de los riders durante el desarrollo de su jornada laboral, que si bien obedece a fines constitucionalmente legítimos en el desarrollo del derecho a la libre empresa y encuentra amparo en el apartado 3 del art. 20 de la Ley del Estatuto de los Trabajadores [...].

¹⁷⁰Real Decreto Legislativo 2/2015, art. 20.3., *cit.*

	<ul style="list-style-type: none"> • Existe un control interno por parte de la plataforma, que es clave en el funcionamiento del servicio y que se realiza a través de un programa informático que permite vigilar constantemente al Glover¹⁷¹. • Glovo es la que se encarga de organizar la actividad y decide finalmente los días, zonas y horario de trabajo de cada repartidor. Además, si un trabajador rechaza un pedido, cuenta con un amplio número de repartidores que sustituirán al anterior, por lo que estos carecen de poder de negociación y necesitan recurrir al Derecho Laboral. La posibilidad de que el rider pueda rechazar pedidos no le exime de la calificación de la relación laboral¹⁷². • La plataforma da instrucciones a los repartidores para mantener el control de la actividad: deben superar una entrevista, realizar un curso de instrucción e instalar la aplicación en su móvil. El repartidor recibirá órdenes a través de la aplicación, y deberá acudir al establecimiento que decide la plataforma, recoger el pedido y entregárselo a un cliente determinado. Para ello, deben seguir
--	--

¹⁷¹STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.20., *cit.*.

¹⁷²STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.23., *cit.* STS de 16 de noviembre de 2017 (rec. 2806/2015) establece que: el personal de atención telefónica de (la empresa), a través de una aplicación informática, localiza a los traductores e intérpretes más cercanos geográficamente al órgano que precisa de sus servicios, comprueba su currículum y se pone en contacto telefónico con él, informándole que organismo necesita un intérprete y a qué hora. El traductor decide si acude o no a desarrollar los servicios. En caso negativo, (la empresa) contacta con otro colaborador. En caso afirmativo, el intérprete, que acude por sus propios medios, se dirige al personal o funcionario correspondiente de las dependencias que lo ha reclamado, comunicando su presencia, poniéndose a disposición del Juez o funcionario competente para verificar su intervención profesional, que concluye una vez se le comunica así por la Policía o el Juzgado en que haya actuado como traductor o intérprete, si es una intervención oral o entrega la correspondiente traducción directamente a quien lo ha necesitado, si es de naturaleza escrita". Considera el Tribunal Supremo que en dicho supuesto "se dan las notas de ajenidad y dependencia, como se pasa a examinar... El actor decide si acude o no a desarrollar sus servicios y, caso de que no acuda, se llama a otro. Aunque parece que el intérprete goza de gran libertad a la hora de acudir o no a prestar sus servicios, es lo cierto que, dada la relación establecida entre las partes, si no acude, corre el riesgo de que no se le vuelva a llamar".

	<p>un protocolo de comportamiento cuando entre en el establecimiento o acuda a un domicilio, además de las medidas de seguridad e higiene pertinentes.</p> <p>La empresa prohíbe al repartidor el empleo de distintivos con la imagen de la empresa (gorras, camisetas, etc.), salvo la caja con cinchas que lleva en la espalda, algo que permite asociarlo a la empresa y termina siendo la cara visible de la empresa en relación a los clientes¹⁷³.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La plataforma se reserva la facultad para extinguir el contrato mercantil por las causas previstas en el artículo 15.1 de la Ley del Estatuto del trabajo autónomo¹⁷⁴. • En cuanto a la ajenidad, la plataforma establece el precio final (comisión + kilometraje + tiempo de espera) de los servicios prestados, que deberán pagar los consumidores finales. El trabajador no conoce los establecimientos que tienen una relación comercial con la plataforma, ni la identidad de los clientes. Glovo será quien reciba el precio pagado, y emitirá una factura a los proveedores descontando la comisión y a los clientes finales, recibiendo la contraprestación por los servicios prestados y asumiendo los riesgos de reparto¹⁷⁵. Además, la remuneración percibida por el repartidor “lo es por la actividad realizada y la devengada por el hecho de realizarla, por lo que debe calificarse como salario a tenor de lo previsto en el artículo 26 de la Ley del ET¹⁷⁶.
--	---

¹⁷³STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.21-24., *cit*.

¹⁷⁴Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo.

¹⁷⁵STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019., Fundamento de Derecho Quinto, párr.1., *cit*. Recoge sentencias referentes a estos rasgos. Así, la STS 11/04/90 ; 29/12/99 -rcu. 1093/99 sobre la adopción por parte del empresario y no del trabajador de las decisiones concernientes a las relaciones de mercado, como fijación de precios o tarifas, selección de clientes, etc; STS 31/03/97 -rcu. 3555/96: la entrega o puesta a disposición del empresario por parte del trabajador de los productos elaborados o de los servicios realizados; STS 20/09/95 -rcu. 1463/94: el carácter fijo o periódico de la remuneración del trabajo; STS 23/10/89: el cálculo de la retribución o de los principales conceptos de la misma con arreglo a un criterio [...], sin el riesgo y sin el lucro especial que caracterizan a la actividad del empresario o al ejercicio libre de las profesiones.

¹⁷⁶Real Decreto Legislativo 2/2015, art.26., *cit*.

<p>Sentencia Juzgado de lo Social de Gijón nº 61/2019¹⁷⁷, de 2 de febrero de 2019.</p>	<p>Aunque se establece una relación mercantil con un trabajador autónomo económicamente dependiente, se debe apreciar la relación laboral por diversas causas¹⁷⁸:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voluntariedad: los riders deciden voluntariamente realizar la prestación del servicio de transporte. • Ajenidad: <ul style="list-style-type: none"> - El trabajador no asume los riesgos económicos y materiales, sino que se traspasan al empresario. Sin embargo, los medios de producción en lo referente al vehículo y móvil son propiedad del repartidor, quien asume los costes de adquisición, combustible y mantenimiento. Además, la empresa establece una cláusula en la que el rider deberá aportar información sobre los datos del vehículo y estar en posesión de permisos y licencias para su conducción. A pesar de ello, lo relevante de los medios de producción es la plataforma, que es titularidad de la empresa y quien ostenta el control absoluto. A diferencia del uso del vehículo -que el repartidor podría prescindir de él, realizando los repartos andando o en transporte público- la aplicación resulta imprescindible para la prestación del servicio puesto que pone en contacto a los repartidores y a los consumidores finales. - Los frutos (ingresos) son propiedad de la empresa y, por lo tanto, los rendimientos obtenidos de la prestación del servicio por parte del rider, pertenecen también a la plataforma, encargada de emitirle las facturas.
--	--

¹⁷⁷SJS Gijón 61/2019, de 20 de febrero de 2019. (ECLI: ES:JSO:2019:280).

¹⁷⁸ SJS Gijón 61/2019, de 20 de febrero de 2019. Fundamento de Derecho Segundo.

	<ul style="list-style-type: none"> • Dependencia o subordinación: la empresa dirige y organiza los servicios prestados por los riders, genera órdenes de trabajo y procesos estandarizados, de tal forma que el trabajador no tiene la libertad que debería tener un autónomo a pesar de poder elegir las franjas horarias y zona geográfica de trabajo, puesto que la misma se ve limitada con el establecimiento de un sistema de puntuación que influye en que aquellos riders que tengan mejor valoración, elegirán primero el horario y la zona. Otra forma de controlar es mediante el establecimiento de un sistema de localización. La empresa obliga al rider a firmar una cláusula de resolución del contrato por causas similares a las de una relación laboral. • Remuneración: la empresa tiene la obligación de abonar al trabajador una remuneración o salario por la prestación del servicio, que se repercute en el cliente final. La plataforma emite una factura al profesional e integrará la retribución conforme a los criterios establecidos por la misma. El consumidor contrata con la plataforma y no con el Glover.
	<p>Analizando las notas características se observa la existencia de una relación laboral:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Existencia de habitualidad¹⁸⁰: el repartidor una vez que contrata con la plataforma, acepta los repartos dentro de la franja horaria y zona geográfica preseleccionada. - Retribución periódica¹⁸¹: la plataforma decide de forma unilateral la contraprestación que recibirá el repartidor por los servicios prestados, según los precios fijados en el contrato, mediante el giro

¹⁸⁰ STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 16-21., *cit.*

¹⁸¹ STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 22-28., *cit.*

<p>Sentencia TSJ, sala de lo social de Madrid, nº40/2020¹⁷⁹, de 17 de enero de 2020.</p>	<p>de facturas (elaboradas por la propia empresa, no caben las facturas de los riders). La retribución será periódica (variable, no fija), en función de los repartos realizados (se corresponde con el salario por unidad de obra, propio de las relaciones laborales por cuenta ajena).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Dependencia o sujeción a órdenes e instrucciones de la empresa¹⁸²: el repartidor elige la franja horaria en la que va a prestar sus servicios, pero el proceso de recogida y entrega del pedido se hace conforme a las instrucciones de la empresa. Si rechaza alguno en su franja horaria, será penalizado (no tendrá pedidos mínimos o incluso puede rescindirse el contrato). Para un mayor control y seguimiento del repartidor, se utilizan sistemas de geolocalización y sistemas de valoración sobre su grado de fiabilidad. - Incardinación de los repartidores en el ámbito rector, organizativo y de dirección de la empresa: los medios de producción elementales son propiedad de la empresa (plataforma digital); mientras que los medios menos significativos son propiedad del repartidor (moto o bicicleta y teléfono móvil), que esta sujeto a un sistema de geolocalización para controlar el correcto desarrollo de la actividad. En el proceso de contratación, la plataforma daba una charla informativa, entregaba folletos y proyectaba un vídeo explicativo a los futuros riders, marcándoles pautas de comportamiento y prohibiciones (no beber alcohol, no insultar, quitarse el casco de la cabeza en ciertos momentos, etc.) frente a los establecimientos y los consumidores finales. Si surgían incidencias en
--	--

¹⁷⁹ STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. (ECLI: ES:TSJM:2020:1).

¹⁸² STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 29-40., *cit.*

	<p>la recogida y reparto de pedidos, los repartidores contactaban con la plataforma y actuaban conforme a sus pretensiones.</p> <ul style="list-style-type: none">- Ajenidad de frutos y riesgos¹⁸³: la plataforma se financia a través de la comisión que cobra a los establecimientos. Los establecimientos y los consumidores son clientes de la plataforma, no del rider; y si los productos repartidos están defectuosos, la responsabilidad recae sobre la empresa. Cabe destacar que “el hecho de no percibir cantidad alguna por el servicio cuando éste no se realiza, no supone una asunción del riesgo, sino que se configura como “salario por obra”. Existe ajenidad de riesgos cuando el establecimiento sufre un perjuicio como consecuencia de un servicio “mal prestado” y la responsabilidad recae sobre la empresa, no sobre el rider. En cuanto a la ajenidad de los frutos, ha quedado probado que los establecimientos pagan la comisión por los servicios prestados a la plataforma, no al repartidor.- Carácter personalísimo de la prestación del servicio¹⁸⁴: los pedidos deben ser recogidos y entregados por el repartidor. A pesar de que los riders pueden realizar subcontrataciones, nunca se han
--	--

¹⁸³STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 41-56., *cit.*

¹⁸⁴STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 41-56., *cit.*

	<p>probado las mismas ¹⁸⁵. A pesar de que la plataforma no exige un pacto de exclusividad del reparador, no se excluye la relación laboral puesto que caben este tipo de cláusulas contractuales en la misma¹⁸⁶.</p> <p>- En cuanto a la posibilidad de aplicar la figura del TRADE, se refiere al trabajador autónomo económicamente dependiente en lo referente a su dependencia económica y a la subordinación a las instrucciones de la empresa. Por lo tanto, para que exista una relación jurídica de TRADE, se debe prestar un servicio sin estar sujeto al control y dirección de la empresa puesto que el TRADE tiene su propia organización, conforme al artículo 1 de la Ley 20/2007¹⁸⁷. En este caso, los riders no tienen su propia organización y están sujetos al control y las instrucciones de la plataforma, donde si rechazan pedidos en su franja horaria de trabajo, serán penalizados.</p>

¹⁸⁵STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 46., *cit.* STS de 26 febrero 1986 establece que: lo que reconoce la empresa al mensajero es una posibilidad de sustitución que no ha tenido virtualidad en la ejecución del contrato, pues el trabajo lo han realizado siempre los demandantes de modo directo y personal, por lo que tal posibilidad, la de realizar el servicio por medio de otras personas, más parece una cláusula destinada a desfigurar la verdadera naturaleza laboral del contrato, que un pacto trascendente a la realidad del servicio, [...].

¹⁸⁶STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020. Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 48., *cit.* STS de 26 febrero 1986 (STS 10925/1986 y STS 915/1986) reconocen que: la posibilidad de compatibilizar el trabajo en otras empresas es algo que, debidamente autorizado, no desnaturaliza el contrato, según cabe deducir de los artículos 5.d) y 21.1 del Estatuto de los Trabajadores".

¹⁸⁷Ley 20/2007., *cit.*

**Sentencia TSJ, sala de lo social de
Barcelona nº1034/2020¹⁸⁸, de 21
de febrero de 2020.**

- La empresa pone a disposición del rider una tarjeta Bankable para que realice los pagos necesarios para la adquisición de pedidos, aunque la titularidad que consta es la del rider y no de la empresa¹⁸⁹.
- Existe voluntariedad de las partes para establecer una relación contractual y una retribución a cambio de los servicios prestados, mediante transferencia bancaria en concepto de “nómina” (hechos probados 1º y 8º)¹⁹⁰.
- Concorre la ajenidad y la dependencia: hay ajenidad en los medios porque el elemento fundamental es la plataforma (propiedad de la empresa) y no el vehículo y teléfono móvil (propiedad del rider), que son medios accesorios; la ajenidad en los riesgos se aprecia en que el repartidor recibe una retribución fija por su servicio independientemente del beneficio que obtenga la empresa; la ajenidad en el uso de la fuerza de trabajo supone que el rider está sujeto a la organización y control de la empresa; la ajenidad en el mercado el repartidor solo tiene una relación contractual con el empresario, por lo que es ajeno al mercado de bienes y servicios, sin relacionarse con los clientes; la dependencia se aprecia en que el rider trabaja dentro de la organización, control y dirección de la empresa¹⁹¹. Destacar que los riders no se someten a horarios, ni a un régimen de permisos, ni vacaciones, sin ser elementos relevantes que determinen la existencia de una relación laboral. En cambio, que los repartidores reciban una retribución por unidad de tiempo, se fijen horarios y el

¹⁸⁸STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020. (ECLI: ES:TSJCAT:2020:1556).

¹⁸⁹STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020., Fundamento de Derecho Segundo, párr.5., *cit.*

¹⁹⁰STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020., Fundamento de Derecho Cuarto., *cit.*

¹⁹¹STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020., Fundamento de Derecho Noveno, párr. 5-10., *cit.*

uso de ropa identificativa de la marca empresarial son características propias de una relación laboral. Las retribuciones irregulares, sin horarios preestablecidos o sin uniforme también son propias del trabajo por cuenta ajena¹⁹². El hecho de que el rider pueda elegir qué pedidos aceptar o no, y los días y franjas horarias no indica su independencia porque deben hacerlo constar en la aplicación, y será la plataforma quien determine el horario de cada uno en función del sistema de evaluación preestablecido. Así, controla los horarios de los riders, y condiciona su elección al darles la posibilidad de obtener más ingresos si trabajan en franjas horarias de alto valor¹⁹³.

- Entre las partes existe un verdadero contrato de trabajo, donde la empresa es propietaria de la plataforma digital como base del negocio. Ésta es utilizada por los clientes para contratar servicios de reparto y la que utilizan los riders para relacionarse con la empresa, donde no están interrelacionados unos con otros, puesto que los clientes no pueden acceder a la aplicación que utilizan los riders y viceversa, lo que determina una verdadera relación contractual. El repartidor puede aceptar o no un pedido, pero una vez que lo acepta debe someterse a las instrucciones de la plataforma¹⁹⁴.

¹⁹²STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020., Fundamento de Derecho Séptimo, párr.1-2.,*cit*.

¹⁹³STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020., Fundamento de Derecho Séptimo, párr.3., *cit*. STSJ Madrid de 11/27/2019 (recurso 588/2019), lo expresa así: [...] afirmaciones tales como que el recurrente goza de libertad de horario e, incluso, puede rechazar libremente un encargo que le haya sido asignado por la aplicación informática, han de valorarse desde la relatividad que resulta de las condiciones reales que la empresa le impone para su prestación de servicios como repartidor. Es ella quien decide cuándo abre la aplicación en función de la demanda prevista y, por supuesto, según lo que el algoritmo haya establecido, y la alegada libertad de elegir determinada franja horaria queda notablemente matizada por el hecho de que sólo puede hacerlo dentro de aquéllas a las que tiene acceso en atención a la puntuación asignada. De igual modo, el rechazo de un servicio puede que no esté penalizado directamente, mas sí de forma refleja, ya que ello supone que su valoración -- excelencia- disminuya y, por tanto, la imposibilidad de acceder a las franjas horarias mejores y más ventajosas no sólo por razones de comodidad, sino, sobre todo, por la calidad y número de encargos a efectuar.[...]"

¹⁹⁴STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020., Fundamento de Derecho Octavo, párr. 1-9., *cit*.

	<p>En definitiva, este tipo de empresas que utilizan las plataformas digitales para prestar servicios de transporte deben calificarse como prestadores de servicios de transporte y no como prestadores de servicios de la sociedad de la información¹⁹⁵. En el caso de Glovo, la plataforma presta sus servicios de transporte ayudándose del trabajo de los repartidores, dejando a un lado la calificación de prestador de un servicio de intermediación. El Abogado General de Uber, en las conclusiones alega la irrelevancia de que la empresa no tenga la propiedad de los vehículos ni de los teléfonos móviles, puesto que un empresario puede recurrir a medios de un tercero para realizar la prestación de su servicio (párr. 55). Por lo tanto, en la línea de los riders, el vehículo y el teléfono móvil son medios accesorios que no tienen relevancia en comparación con los medios esenciales como es la aplicación informática.</p>
--	---

¹⁹⁵STJ Barcelona 1034/2020, a 21 de febrero de 2020., Fundamento de Derecho Duodécimo, párr. 1-2., *cit.* Sigue la línea de STSJ Asturias nº 1818/2019 y STSJ Madrid nº 40/2020. Además, tiene en cuenta la STJUE 20/12/2017 As. UBER, que declara en su párrafo 48 que: [...] ha de considerarse que un servicio de intermediación, [...], que tiene por objeto conectar, mediante una aplicación para teléfonos inteligentes, a cambio de una remuneración, a conductores no profesionales que utilizan su propio vehículo con personas que desean efectuar un desplazamiento urbano, está indisociablemente vinculado a un servicio de transporte y, por lo tanto, ha de calificarse de "servicio en el ámbito de los transportes", a efectos del artículo 58 TFUE , apartado 1. En consecuencia, un servicio de esta índole está excluido del ámbito de aplicación del artículo 56 TFUE, de la Directiva 2006/123 y de la Directiva 2000/31.[...].

ANEXO II. SENTENCIAS EN CONTRA DE LA RELACIÓN LABORAL ENTRE EL RIDER Y LA PLATAFORMA: PROFESIONALES INDEPENDIENTES (AUTÓNOMOS).

Nº SENTENCIA	FUNDAMENTOS JURÍDICOS EN CONTRA.
<p>Sentencia del TSJ, sala de lo social de Madrid nº 715/2918¹⁹⁶, de 19 de septiembre de 2019.</p>	<p>Esta sentencia desestima el recurso presentado contra la sentencia del Juzgado 39 de Madrid de 3 de septiembre de 2018 que declaraba a un Rider de Glovo verdadero autónomo (TRADE).</p> <p>Sin embargo, cuenta con un voto particular del Magistrado Ilmo. Sr. D. Enrique Juanes Fraga, que alega la existencia de una relación laboral.</p> <p>Los motivos por los que se califica la relación mercantil son los siguientes¹⁹⁷:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El rider tiene libertad para elegir la franja horaria de trabajo, pudiendo activar o no la “Auto asignación”, es decir, no está disponible para prestar los servicios, aunque suponga una penalización en el sistema de puntuación. • Puede aceptar o rechazar pedidos aleatoriamente sin que se exija un número mínimo. • Tiene libertad para elegir el trayecto de recogida y entrega del pedido en la dirección correspondiente, siendo el repartidor quien elige las características del bien y de la forma de entrega, por lo que se establece una relación directa entre el repartidor y el consumidor final. • El rider no cuenta con trabajadores por cuenta ajena y para la realización de la actividad aporta sus propios medios (vehículo, teléfono móvil) asumiendo los gastos de transporte.

¹⁹⁶STSJ de Madrid 715/2019, de 19 de septiembre de 2019. (ECLI: ES:TSJM:2019:6611).

¹⁹⁷STSJ de Madrid 715/2019, de 19 de septiembre de 2019., Fundamento de Derecho Tercero., *cit.*

- El gasto que supone afiliarse a la Seguridad Social recae sobre el repartidor, que cotiza en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
- La retribución que recibe varía en función del número de servicios que ha prestado y no en función del tiempo. Es un dato relevante, que cobra en función del kilometraje realizado, por lo que es necesario el uso de un geolocalizador.
- No hay pacto de exclusividad, por lo que puede realizar otras actividades ajenas a la plataforma.
- No se exige la justificación de las ausencias, bastando su comunicación con antelación.
- Asume la responsabilidad de que el servicio se preste de forma satisfactoria, puesto que únicamente cobraba si lo terminaba de la forma correcta, y además asumía los daños sufridos por el producto durante el transporte.

En definitiva, el repartidor organizaba el desarrollo de la actividad, sin someterse al control de la plataforma, pudiendo aceptar o rechazar pedidos sin penalización. Además, dispone la titularidad de los medios de producción necesarios para el ejercicio de la misma, y recibiendo una retribución en función del número de repartos. Todo ello propicia la exclusión de una posible relación laboral.

Se aportaron pruebas documentales, basadas en conversaciones de WhatsApp en las que se daban instrucciones al rider acerca de la actividad que tenía que realizar a través de la aplicación. Esta prueba se desestimó porque sus contenidos son fáciles de manipular, en virtud de la sentencia del

	<p>TSJ de Madrid¹⁹⁸ y, además no se puede demostrar que las comunicaciones que le realizaba la plataforma al repartidor fueran “entre” las partes, ni se daban instrucciones o indicaciones¹⁹⁹ .</p> <p>El tribunal ha seguido las características propias de la relación laboral para clarificar si existe un trabajador por cuenta ajena o por cuenta propia, poniendo especial hincapié en la dependencia y la ajenidad²⁰⁰.</p>
	<p>El TJUE establece que el significado de “trabajador autónomo” es un concepto propio del derecho comunitario²⁰². De esta forma, deberán ser los tribunales nacionales quienes apliquen el concepto de “trabajador” a efectos de la Directiva 2003/88 y realizar una valoración global de las circunstancias</p>

¹⁹⁸STSJ de Madrid 715/2019, de 19 de septiembre de 2019., Fundamento de Derecho Tercero., *cit.* STSJ Madrid en sentencia de 27 abril de 2018 establece que: [...] mantenido que este tipo de documentos no son hábiles para la finalidad propuesta, ya que la aplicación de mensajería instantánea conocida como WhatsApp almacena los contenidos en una base de datos interna del teléfono en texto no cifrado, lo que hace factible que sean alterados y manipulados por cualquier experto.

¹⁹⁹STSJ de Madrid 715/2019, de 19 de septiembre de 2019., Fundamento de Derecho Tercero., *cit.*

²⁰⁰STSJ de Madrid 715/2019, de 19 de septiembre de 2019., Fundamento de Derecho Tercero., *cit.* Recoge una serie rasgos propios de la dependencia y la ajenidad: asistencia al centro de trabajo del empleador o al lugar de trabajo designado por éste y el sometimiento a horario. También se utilizan como hechos indiciarios de dependencia, entre otros, el desempeño personal del trabajo (STS de 23 de octubre de 1989), compatible en determinados servicios con un régimen excepcional de suplencias o sustituciones (STS de 20 de septiembre de 1995); la inserción del trabajador en la organización de trabajo del empleador o empresario, que se encarga de programar su actividad (STS de 8 de octubre de 1992 , STS de 22 de abril de 1996); y, reverso del anterior, la ausencia de organización empresarial propia del trabajador.

Indicios comunes de la nota de ajenidad son, entre otros, la entrega o puesta a disposición del empresario por parte del trabajador de los productos elaborados o de los servicios realizados (STS de 31 de marzo de 1997); la adopción por parte del empresario y no del trabajador de las decisiones concernientes a las relaciones de mercado o de las relaciones con el público, como fijación de precios o tarifas, selección de clientela, indicación de personas a atender (STS de 15 de abril de 1990 , STS de 29 de diciembre de 1999); el carácter fijo o periódico de la remuneración del trabajo (STS de 20 de septiembre de 1995); y el cálculo de la retribución o de los principales conceptos de la misma con arreglo a un criterio que guarde una cierta proporción con la actividad prestada, sin el riesgo y sin el lucro especial que caracterizan a la actividad del empresario o al ejercicio libre de las profesiones (STS de 23 de octubre de 1989).

²⁰²AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19., párr. 26., *cit.* En línea con la Sentencia de 20 de noviembre de 2018, as.C-147/17, *Sindicatul Familia Constanta y otros*, párr.41. (ECLI:EU:C:2018:926).

<p style="text-align: center;">Auto del Tribunal de Justicia de la Unión Europea C- 692/19 ²⁰¹, de 22 de abril de 2020.</p>	<p>del caso concreto para determinar la naturaleza de la relación laboral o mercantil de la empresa con el mensajero²⁰³.</p> <p>El rasgo determinante en la existencia de una relación laboral es que el mensajero preste sus servicios durante un determinado tiempo y bajo el control y dirección de una empresa a cambio de una remuneración²⁰⁴.</p> <p>La consideración de un “profesional independiente” en virtud del derecho nacional no impide que se le clasifique como un empleado conforme al derecho comunitario, puesto que su independencia puede ser ficticia, encubriendo una relación laboral²⁰⁵.</p> <p>Si se realiza un contrato mercantil con un profesional independiente para la prestación de servicios, y actúa bajo la dirección de una empresa (libertad de elegir el momento, lugar y contenido de su trabajo) no participa en los riesgos de la empresa y forma parte de la unidad económica de la misma, se considerará la existencia de una relación laboral²⁰⁶.</p>
--	--

²⁰¹ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, *Yodel Delivery Network*. (ECLI:EU:C:2020:288).

²⁰³ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19., párr. 27-28., *cit.* Las sentencias de 14 de octubre de 2010, *Union syndicale Solidaires Isère*, C-428/09 (EU: C:2010:612), párr. 29; y de 26 de marzo de 2015, as.C-316/13, *Fenoll*, (EU:C:2015:200) párr. 29; y las sentencias de 10 de septiembre de 2015, as. C-47/14, *Holterman Ferho Exploitatie y otros* (EU:C:2015:574), párr. 46; y de 20 de noviembre de 2018, as.C-147/17*Sindicatul Familia Constanța y otros* (EU:C:2018:926), párr.42.

²⁰⁴ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19., párr. 29. En consonancia con las sentencias de 26 de marzo de 2015, as. C-316/13, *Fenoll* (EU:C:2015:200), párr. 27, y de 21 de febrero de 2018,as. C-518/15, *Matzak* (EU:C:2018:82), párr. 28.

²⁰⁵ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 30., *cit.* La sentencia de 4 de diciembre de 2014, as. C-413/13, *FNV Kunsten Informatie en Media* (EU:C:2014:2411), párr 35.

²⁰⁶ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 31., *cit.* La sentencia de 4 de diciembre de 2014, as. C-413/13, *FNV Kunsten Informatie en Media* (EU:C:2014:2411), párr 35 y la jurisprudencia citada):

	<p>Por otro lado, cuanta mayor libertad en la elección del tipo de tareas a realizar, la forma de ejecución y el lugar de trabajo y la posibilidad de realizar subcontrataciones, son características propias de un prestador de servicios independiente²⁰⁷. En el caso concreto, conviene señalar que²⁰⁸:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El mensajero tiene bastante margen de maniobra en relación con la empresa. Sin embargo, se debe analizar la situación para concretar si se trata de una relación mercantil ficticia²⁰⁹. <p>La posibilidad que el mensajero pueda realizar subcontrataciones se limita a que el sustituto posea las competencias y habilidades exigidas para el puesto, por lo que el profesional busca un subcontratista tendrá un control limitado en la elección al tener que basarse en criterios objetivos²¹⁰.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El mensajero puede rechazar las tareas que se le asignan y establecer un número máximo de ellas a realizar²¹¹. • Además, podrá realizar contratos de prestación de servicios en beneficio de terceros (pueden ser competidores directos de la empresa)²¹². • En cuanto al horario de trabajo, el servicio debe prestarse dentro de unas franjas horarias determinadas. Esta exigencia es inherente a la naturaleza del servicio prestado para garantizar su buen funcionamiento²¹³.
--	--

²⁰⁷ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 32., *cit.* La sentencia de 10 de septiembre de 2014, as. C-270/13, *Haralambidis* (EU:C:2014:2185), párr. 33.

²⁰⁸ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 35., *cit.*

²⁰⁹ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 36., *cit.*

²¹⁰ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 39., *cit.*

²¹¹ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 40., *cit.*

²¹² AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 41., *cit.*

²¹³ AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 42., *cit.*

	<p>En base a todos estos factores, se aprecia la independencia del trabajador por no existir una relación de subordinación, por lo que el TJUE califica la naturaleza jurídica de un prestador de servicios independiente, conforme a la Directiva 2003/88²¹⁴:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Utilizar subcontratistas para prestar el servicio. - Posibilidad de aceptar, rechazar y establecer un número máximo de entregas. - No hay pacto de exclusividad, pudiendo prestar sus servicios a un tercero. - Libertad para fijar su franja de horario laboral dentro de unos parámetros preestablecidos por la empresa, adaptándolo a sus intereses personales y no solo a los de la empresa, siempre que, la independencia del profesional no sea ficticia y no quepa una relación de subordinación entre el mensajero y la empresa. <p>No obstante, los tribunales nacionales tendrán la competencia para calificar la situación profesional del trabajador en función de los factores establecidos por la presente Directiva.</p>
<p>Sentencia Juzgado de lo Social de Madrid nº 12/2019²¹⁵, de 11 de enero de 2019.</p>	<p>Se suscribe un “contrato para la realización de una actividad profesional como trabajador autónomo económicamente dependiente” (HP 1º), donde estipulan las cláusulas que regularán la actividad desarrollada por el rider.</p> <p>El artículo 1, 2, 11 y 12 de la Ley del Estatuto del trabajo autónomo recogen los supuestos de aplicación²¹⁶, y la sentencia del TSJ de Madrid²¹⁷ señala que en ocasiones resulta complicado limitar</p>

²¹⁴AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, párr. 43-45., *cit.*

²¹⁵SJS Madrid 12/2019 de 11 de enero de 2019. (ECLI: ES:JSO:2019:269).

²¹⁶Ley 20/2007, arts. 1, 2, 11 y 12., *cit.*

²¹⁷SJS Madrid 12/2019 de 11 de enero de 2019., Fundamento de Derecho Segundo., *cit.* La STSJ Madrid, de 13 de junio de 2018 (ECLI ES:TSJM:2018:7117), dice que: [...] Y así el Tribunal Supremo ha establecido que la relación mantenida entre las partes no viene condicionada por la denominación que se le atribuya o por la opinión que al respecto

los contratos de trabajo laboral de los contratos de prestación de servicios (mercantiles), debiendo tenerse en cuenta que “la naturaleza de los contratos deriva de su esencia cualquiera que sea la denominación que le den las partes”.

En base a las cláusulas establecidas en el contrato de prestación de servicios como TRADE y a la forma en la que se realizó la prestación, se considera que la relación establecida es la de un TRADE²¹⁸.

Por lo tanto, la sentencia dispone en su fundamento segundo que²¹⁹ : se ha acreditado que el demandante prestaba servicios en el horario que previamente determinaba, los días que él fijaba, con su propio vehículo o medio de transporte elegido por él, con su criterio organizativo propio, eligiendo el itinerario; que el riesgo y ventura del transporte lo asumía él; que no estaba sometido al poder disciplinario ni organizativo de la empresa, que era libre de aceptar o no un pedido, y que una vez aceptado, podía rechazarlo; que podía cogerse 18 días hábiles anuales sin derecho a contraprestación; que no estaba sujeto a ningún régimen de exclusividad; que el importe de la factura dependía de los pedidos efectivamente realizados (tipo de pedido, distancia kilométrica y tiempo de espera).

Todo esto se traduce en que el rider tiene plena libertad de elección de las franjas horarias y zona geográfica para prestar el servicio, pudiendo aceptar o rechazar los pedidos que estime pertinentes

puedan manifestar los propios interesados, pues los contratos tienen la naturaleza jurídica que se deriva de su contenido obligacional, independientemente de la denominación que le otorguen los intervinientes (STS 21.05.1990), y por ello para determinar su auténtica naturaleza debe estarse a la realidad de su contenido manifestado por los actos realizados en su ejecución, lo que debe prevalecer sobre el nomen iuris empleado por los contratantes (STS 23.10.1989), pues la determinación del carácter laboral o no de la relación que une a las partes, no es algo que quede a la libre disposición de éstas, sino que es una calificación que debe surgir del contenido real de las prestaciones concertadas y de la concurrencia de los requisitos que legalmente delimiten el tipo contractual (SSTS 21.07.1988 y 05.07.1990 , entre otras).

²¹⁸SJS Madrid 12/2019 de 11 de enero de 2019., Fundamento de Derecho Segundo., *cit.*

²¹⁹SJS Madrid 12/2019 de 11 de enero de 2019., Fundamento de Derecho Segundo., *cit.*

	<p>sin justifica un motivo, pero con previa comunicación a la empresa. Además, puede organizarse y decidir la ruta que seguirá para recoger y entregar el pedido. Por último, la plataforma le entrega unas facturas cada quince días con un modelo seleccionado por ella.²²⁰</p> <p>En cuanto a las causas para rescindir los contratos, el artículo 16 de la Ley 20/2007²²¹ recoge los motivos justificados por los cuales se puede interrumpir la actividad del profesional independiente: incapacidad temporal, maternidad, paternidad, adopción, etc.</p>
<p>Sentencia del Juzgado de lo Social de Barcelona nº 205/2019²²², de 29 de mayo de 2019.</p>	<p>En base a los documentos aportados, la prueba testifical y pericial y el interrogatorio de las partes, se concluye que los repartidores son profesionales independientes²²³.</p> <p>Se acude al artículo 1 del Estatuto de los Trabajadores²²⁴ y a la doctrina jurisprudencial en cuanto a las notas características de la dependencia y ajenidad propias de una relación laboral²²⁵, “siendo irrelevante la calificación jurídica que las partes otorguen a un contrato, pues lo relevante es el conjunto de derechos y obligaciones que realmente se ejercitan”. Así, se establece que la dependencia no se encuadra dentro de la “subordinación rigurosa del trabajador a la empresa, sino que para apreciarla basta que aquél se encuentre comprendido dentro del círculo organicista, rector y disciplinario de la empresa” y que, no hay subordinación si el trabajador tiene una organización</p>

²²⁰SJS Madrid 12/2019 de 11 de enero de 2019., Fundamento de Derecho Segundo., *cit.*

²²¹Ley 20/2007, art.16., *cit.*

²²²SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019. (ECLI: ES:JSO:2019:2930).

²²³SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019., Fundamento de Derecho Primero., *cit.*

²²⁴Real Decreto Legislativo 2/2015, art. 1., *cit.*

²²⁵SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019., Fundamento de Derecho Tercero, párr.2., *cit.*

propia²²⁶. Existe dependencia cuando el trabajador se somete a las órdenes e instrucciones de la empresa, la subordinación al encargado, el sometimiento a un horario y normas de comportamiento preestablecidos, realización de informes, etc. Por otro lado, existe ajenidad cuando los frutos de la actividad y los riesgos son asumidos por la empresa, sin que el trabajador sea partícipe de los mismos²²⁷.

Se resuelve que no se cumplen los requisitos para que pueda considerarse una relación laboral puesto que el repartidor no tiene la obligación de estar disponible y puede utilizar la aplicación cuando quiera, seleccionar los pedidos que va a realizar, las franjas horarias y zonas geográficas de trabajo (debiendo hacerlo en un tiempo máximo de 60 minutos), empleando el medio de transporte que quiera (asume los gastos de transporte). Los riders cobran por pedido realizado (aunque el precio se ha preestablecido en el contrato), no llevan ropa que indique la marca de la empresa y no están sometidos a un horario de trabajo ni régimen de permisos y vacaciones o régimen disciplinario. Por lo que, en base a estos argumentos y a las consideraciones de la Inspección de trabajo, se puede concluir que los repartidores tienen organización propia²²⁸.

²²⁶SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019., Fundamento de Derecho Tercero, párr.2., *cit.* Se hace referencia a las SSTS unificación de doctrina, de 29 de diciembre de 1999 (RJ 1427); y de 9 de diciembre de 2004 (RJ 875/05). También a las SSTS de 22 de octubre de 1983 (RJ 5153) y de 23 de septiembre de 1985 (RJ 5140) , y STS de 7 de abril de 1987 (RJ 2362)

²²⁷SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019., Fundamento de Derecho Tercero, párr. 3., *cit.* Hace referencia a la STSJ Cataluña, de 5 de diciembre de 2003, as. C- 43/04 y a la STS de 15 de febrero de 1991 (RJ 839).

²²⁸SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019., Fundamento de Derecho Cuarto, párr.1-2., *cit.*

<p>Sentencia del Juzgado de lo Social de Madrid nº 284/ 2018²²⁹, de 03 de septiembre de 2018.</p>	<p>Para determinar la naturaleza jurídica de la relación laboral o mercantil establecida entre la empresa y el rider se debe atender a lo dispuesto en el artículo 1.1 ET²³⁰: carácter personal de la prestación, voluntariedad, retribución, dependencia y ajenidad.</p> <p>Las notas más importantes²³¹ a analizar son las de dependencia (trabajador se sujeta a la organización de un empresario) y las de ajenidad del trabajo (en lo referente al régimen de retribución) para encontrarnos ante un contrato laboral, sometido a la legislación laboral²³².</p> <p>Los contratos establecidos entre las partes contienen unas cláusulas que explican las obligaciones asumidas por las partes y la forma de prestar el servicio: el rider se auto organiza su trabajo, responde de su buen fin y ante posibles daños generados durante el transporte, la retribución depende del número de pedidos realizados. La plataforma únicamente opera como mera intermediaria sin asumir ninguna responsabilidad frente al consumidor final o frente al rider, los pedidos se realizarán en función de las indicaciones del cliente (no de la plataforma), las herramientas de trabajo son propiedad del rider (vehículo y móvil) y que el precio del servicio es el estipulado en el contrato y será abonado por la plataforma²³³.</p>
---	---

²²⁹SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018. (ECLI:ES:JSO:2018:3042).

²³⁰SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Cuarto, párr. 1., *cit.* [...] El artículo 1.1. de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

²³¹SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Cuarto, párr. 2-4., *cit.* En línea con las SSTs, de 3 de mayo de 2005 (rec. 2606/04 - EDJ 2005/83753); de 11 de marzo de 2005 (rec. 2109/04 - EDJ 2005/55243); de 27 de noviembre de 2008 (rcud 3599/06 - EDJ 2008/381680) ; de 18 de marzo de 2009 (rcud 1709/07 – EDJ 2009/42682); y de 9 de julio de 2012 (rcud 2859/11 – EDJ 2012/206749).

²³²SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Cuarto, párr. 5., *cit.* En lo referente a la STS de 9 de diciembre de 2004 (rcud 5319/03 – EDJ 2004/234947), que inicia la doctrina y que ha sido reproducida últimamente en las de sentencias de 15 de mayo de 2009 (rcud 3704/07) ; de 23 de noviembre de 2009 (rcud 170/09 - EDJ 2009/338496) ; de 20 de julio de 2010 (rcud 3344/09 - EDJ 2010/185131) ; y de 29 de noviembre de 2010 (rcud 253/10 - EDJ 2010/340133).

²³³SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Cuarto, párr. 1., *cit.*

	<p>Se demuestra que el contrato suscrito entre las partes no difiere de la prestación realizada por el rider realmente²³⁴. Atendiendo a los hechos se determina que²³⁵:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El rider no estaba sujeto a una jornada laboral ni a un horario, puesto que era quien decidía cuando prestar sus servicios, aceptaba o rechazaba pedidos y seleccionaba la ruta más conveniente. Además, no tenía la obligación de realizar un número de pedidos mínimo, el cliente daba las instrucciones al repartidor para entregar el pedido estableciendo una relación directa entre ambos. • El repartidor poseía el control de la actividad que realizaba, pudiendo rechazar un pedido que había aceptado previamente sin someterse a una penalización. • La plataforma no tenía poder disciplinario (solo podía rescindir el contrato en caso de que no se realizaran los servicios), debido a que el repartidor se organizaba la actividad. Además, el geolocalizador no era un medio de la empresa para controlarlo, sino que era consecuencia de que el precio cobrado por el repartidor variaba en función del kilometraje, siendo imprescindible contabilizar el mismo. • El sistema de valoración no es una forma de control o sanción por parte de la empresa porque solo ayudaba a premiar a aquellos repartidores que prestaban un servicio de mejor calidad²³⁶.
--	---

²³⁴SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Quinto, párr. 1., *cit.* Resulta muy complicado establecer la división entre un contrato de trabajo y otros contratos de naturaleza similar como es el arrendamiento de servicios, debiendo atender a las características específicas de cada caso concreto, independientemente del nombre que las partes “les hubieren dado”, conforme a la STS de 26 de noviembre de 2012 en línea con la STS de 27 de mayo de 1992 (rcud 1421/91 - EDJ 1992/5392) ; de 6 de marzo de 2002 (rcud 1367/01 - EDJ 2002/10269) ; de 28 de octubre de 2004 (rcud 5529/03 – EDJ 2004/234973) ; de 20 de marzo de 2007 (rcud 747/06 - EDJ 2007/29028) ; y de 31 de enero de 2008 (rcud 3363/06 - EDJ 2008/56642).

²³⁵SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Quinto, párr. 7-18., *cit.*

²³⁶SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Quinto, párr. 11., *cit.* La sentencia afirma que: el repartidor con más puntos tiene más posibilidades de quedarse con los pedidos que escoja, pero esto no equivale a sancionar al menos puntuado, ya que premiar a unos trabajadores por la superior calidad o cantidad de trabajo no

	<ul style="list-style-type: none"> • El repartidor será penalizado en el caso de que, dentro de la franja horaria preestablecida, rechace un pedido y no alegue una causa justificada; sin ser relevante para calificar la relación laboral. • El rider asume el riesgo y ventura de los pedidos realizados, debiendo responder frente al cliente. La empresa solo establece el precio (el 75% se destina al repartidor y el 25% se lo queda la plataforma en concepto de comisión por el servicio de intermediación) y lugar de prestación del servicio y los medios a utilizar para el transporte (moto y móvil, propiedad del repartidor), sin someter al rider a su estructura organizativa. • Cabe destacar que la empresa se financia a través de los acuerdos comerciales que establece con los establecimientos, tiendas, comercios, etc. • El repartidor debía comunicar las ausencias (no justificarlas), elegía los días de descanso, posibilidad de interrumpir la actividad durante 18 días y carecía de un pacto de exclusividad (podía prestar servicios en otras empresas de forma simultánea). • Se dan todos los rasgos que caracterizan un contrato de autónomo TRADE²³⁷, en virtud del artículo 11 y ss de la Ley 20/2007²³⁸.
--	--

equivale a castigar a los demás, siempre que se le sigan entrando pedido y pueda seguir trabajando con normalidad, como así sucedía. El hecho de que se acumulen más puntos por prestar servicios en horas de mayor demanda (horas diamante) no es una sanción sino un incentivo, no debiéndose confundir un concepto con otro.

²³⁷SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018., Fundamento de Derecho Séptimo, párr.1., *cit.* Así, la sentencia afirma que: la prestación de servicios desarrollada se acomoda a las características descritas, pues no tenía trabajadores a su servicio, no ejecutaba su actividad de forma indiferenciada con otros trabajadores por cuenta ajena de la demandada, disponía de la infraestructura y material necesarios para el ejercicio de su actividad (moto y teléfono móvil), desarrollaba su actividad con criterios organizativos propios (escogiendo la franja horaria, los servicios a realizar, la ruta a seguir, y los periodos de descanso, sin tener que justificar sus ausencias), recibía ciertas indicaciones técnicas de la demandada (como las relacionadas con la zona geográfica de trabajo, la utilización de la APP de la Empresa, o la forma de realizar compras a los clientes, utilizando una tarjeta de GLOVO), y percibía una contraprestación económica en función del resultado de su actividad, asumiendo el riesgo y ventura de aquélla.

²³⁸Ley 20/2007, arts. 11 y ss., *cit.*

BIBLIOGRAFÍA.

• MONOGRAFÍAS.

- AA.VV., *La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo blanch, Valencia, 2017.
- BOTSMAN, R., y ROGERS, R., “*What’s mine is yours: The rise of collaborative consumption*”, 2010, Collins Business.
- CNMC. Resultados Preliminares: Estudio sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa, 2016. Disponible en <https://blog.cnmc.es/2016/03/18/economia-colaborativa-resultados-preliminares-y-consulta-publica/>
- COLEGIO OFICIAL INGENIEROS DE TELECOMUNICACIÓN (COIT). Informe sobre Economía Colaborativa, 2016. Disponible en <https://www.coit.es/informes/informe-sobre-economia-colaborativa/acceso-al-informe>
- SANZ, R., *The fast and the furious»: nuevos modelos de negocio y cuestiones regulatorias y fiscales en el transporte colaborativo*, Aranzadi, 2018.

• CAPÍTULOS.

- CAÑIGUERAL, A., “¿Cómo formar parte de la economía colaborativa?”, *Vivir mejor con menos: descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*, Conecta, 2014.
- CAÑIGUERAL, A., “¿Cuántas cosas poseemos?”, *Vivir mejor con menos: descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*, Conecta, 2014.
- CAÑIGUERAL, A., “*El nuevo paradigma: el consumo colaborativo*”, *Vivir mejor con menos: descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*, Conecta, 2014.
- MONTERO PASCUAL, J.J. (dir.), “La Regulación de la Economía Colaborativa.”, *La regulación de la economía colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo blanch, Valencia, 2017.
- MUÑOZ PÉREZ, A.F., “Economía colaborativa y consumidores”, *La Regulación de la Economía Colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017.

- PEGUERA POCHS, M., “Los prestadores de servicios de internet y la normativa sobre responsabilidad”, *Derecho TIC. Derecho de las tecnologías de la información y de la comunicación*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2016.
- RODRÍGUEZ MARTÍNEZ, I., “El servicio de mediación electrónica y las obligaciones de las plataformas de economía colaborativa”, *La Regulación de la Economía Colaborativa. Airbnb, BlaBlaCar, Uber y otras plataformas*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2017.
- TODOLÍ SIGNES, A., “El mercado de trabajo en el s. XXI: on demand economy, el crowdsourcing y otras formas de descentralización productiva que atomizan el mercado de trabajo”, *El trabajo en la era de la economía digital*, Tirant lo blanch, Valencia, 2017.

• **ARTÍCULOS.**

- ALAMINOS, A., y PENALVA, C., “Economía colaborativa: definiciones y escenarios”, *Sociologiadados. Revista de Investigación Social, Vol.3 (1)*, 2018, p. 15-36. Disponible en https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/85027/1/Sociologiadados_03_01_01.pdf
- ALFONSO, R., “Economía colaborativa: Un nuevo mercado para la economía social”, *CIRIEC- España, n° 88*, 2016, p.231-258. Disponible en <https://ojs.uv.es/index.php/ciriecespana/article/view/9255/9553>
- ALONSO, L.E., “Consumo colaborativo: las razones de un debate”, *Revista Española de Sociología (RES), n°26(1)*, 2017, p. 87-95. Disponible en <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/65474/39759>
- BARA, M. (10 de diciembre de 2017). *¿Qué es la economía colaborativa y cuáles son sus beneficios?*. Disponible en <https://retos-directivos.eae.es/que-es-la-economia-colaborativa-y-cuales-son-sus-beneficios/>, EAE Business School
- BARDHI, F., y ECKHARDY, G.M., “The case of Car Sharing”, *Journal of Consumer Research, n° 39, Issue 4*, 2012, p. 881-898. Disponible en <https://academic.oup.com/jcr/article/39/4/881/1798309>
- CAÑIGUERAL, A., “Hacia una economía colaborativa “responsable””. *Oikonomics. Revista de economía, empresa y sociedad, n° 6*, 2016. Disponible en http://oikonomics.uoc.edu/divulgacio/oikonomics/recursos/documents/06/03_Oikonomics_6_Canigueral_es_2016.pdf

- CUENA CASAS, M. (13 de enero de 2020). *Plataformas intermediarias en línea: o son instrumentales o prestan el servicio subyacente. A propósito de la sentencia del TJUE en el “caso AIRBNB”*. Disponible en <https://hayderecho.expansion.com/2020/01/13/plataformas-intermediarias-en-linea-o-son-instrumentales-o-prestan-el-servicio-subyacente-a-proposito-de-la-sentencia-del-tjue-en-el-caso-airbnb/> , Expansión.
- DÍAZ GÓMEZ, M.A., “Reflexiones en torno a la responsabilidad de las plataformas electrónicas de economía colaborativa”, *Revista de Estudios Europeos*, 2017. Disponible en <http://www.ree-uva.es/images/numeros/70/2017-70-27-68.pdf>
- ECITYCLIC. (26 de noviembre de 2019). *Diferencias entre G2C, G2B Y G2G*. Disponible en <https://www.ecityclic.com/es/noticias/diferencias-entre-g2c-g2b-y-g2g>
- FERNÁNDEZ, J. (20 de enero de 2019). *Deliveroo y Glovo van más allá del reparto de comida a domicilio*. Disponible en <https://www.expansion.com/economia-digital/companias/2019/01/20/5c44a7fe268e3e12268b45ea.html>, Expansión
- FUENTE, O. (4 de diciembre de 2015). *Qué es la economía colaborativa: Ejemplos, ventajas y datos más relevantes*. Disponible en <https://www.iebschool.com/blog/economia-colaborativa-consumo-lean-startup/>, IEBS.
- GARCÍA MONTORO, L. (7 de octubre de 2016). *El futuro del mercado digital único pasa por la regulación de las plataformas online*. Disponible en <http://blog.uclm.es/cesco/files/2016/10/Online-intermediary-platforms.pdf>, Centro de estudios de consumo.
- GARCÍA, I. (20 de febrero de 2018). *Definición de B2B*. Disponible en <https://www.economiasimple.net/glosario/b2b> , Economíasimple.net.
- GARCÍA, I. (20 de febrero de 2018). *Definición de B2C*. Disponible en <https://www.economiasimple.net/glosario/b2c> , Economíasimple.net.
- GARCÍA, I. (20 de febrero de 2018). *Definición de C2B*. Disponible en <https://www.economiasimple.net/glosario/c2b>, Economíasimple.net.
- HERNÁNDEZ, H. (Sin fecha). *Economía colaborativa y su impacto en la era digital. Economía tic*. Disponible en <https://economyatic.com/economia-colaborativa/>
- LAÍN, B., “Algunas limitaciones en la comprensión de la economía colaborativa en sentido emancipador”, *Revista Española de Sociología (RES)*, nº26 (1), 2017, p. 109-114. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6554542>

- MARTINEZ ALONSO, S., “¿Sabemos qué es y cómo funciona un Banco de Tiempo?”, *Revista digital INESEM*, 2016. Disponible en <https://revistadigital.ine-sem.es/educacion-sociedad/sabemos-que-es-y-como-funciona-un-banco-de-tiempo/>
- MARTINEZ TOMÁS, M. (21 de enero de 2016). *Barómetro de la economía colaborativa en el sector turístico*. Disponible en <https://www.turismoytecnologia.com/todos-los-articulos-de-tecnologia/item/5097-barometro-de-la-economia-colaborativa-en-el-sector-turistico>, Marcas y turismo.
- PAGE, D. (24 de octubre de 2018). *Airbnb paga solo 72.150 € en impuestos en España gracias a trasladar ingresos a Irlanda*. Disponible en <https://www.elindependiente.com/economia/2018/10/24/gigante-airbnb-paga-solo-72-150-e-impuestos-espana-2017-trasladar-ingresos-irlanda/>, El independiente.
- RIVERA, J. DE, GORDO, A., y CASSIDY, P., “La economía colaborativa en la era del capitalismo digital”, *Revista de estudios para el desarrollo social de la Comunicación n° 15*, 2017, p. 20-31. Disponible en <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6324639>
- ROCHET, J.C., y TIROLE, J., “Platform Competition in Two-Sided Markets”, *Journal of the European Economic Association*, vol.1, Issue 4, 2003, p. 990–1029. Disponible en <https://academic.oup.com/jeea/article/1/4/990/2280902>
- SASTRE-CENTENO, J., y INGLADA-GALIANA, M., “La economía colaborativa: Un nuevo modelo económico”, *CIREC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n° 94, 2018, p. 219-250. Disponible en <https://ojs.uv.es/index.php/ciriecespana/article/view/12109/12752>
- SIERRA ENERO, K. (30 de noviembre de 2017). *La economía colaborativa, un intercambio voluntario entre personas*. Disponible en https://economiadigital.lacerca.com/noticias/economia_digital/economia-colaborativa-intercambio-voluntario-personas-395350-1.html, Lacerca.com.
- WAGMAN, D., “10 años de trueque”, *Revista Ecologistas en acción n° 41*, 2004. Disponible en <https://www.ecologistasenaccion.org/17369/10-anos-de-trueque/>.

- **FUENTES LEGISLATIVAS.**

- Código Civil Italiano. Disponible en http://cdigital.dgb.uanl.mx/la/1190000861/1190000861_MA.PDF
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la comisión al consejo, al parlamento europeo, al comité económico y social europeo y al comité de las regiones. Reafirmación de la libre circulación de trabajadores: derechos y avances importantes, 2010. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC0373&from=EN>
- COMISIÓN EUROPEA. Comunicación de la comisión al parlamento europeo, al consejo, al comité económico y social europeo y al comité de las regiones. Una agenda europea para la economía colaborativa, 2016. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016DC0356&from=ES>
- COMISIÓN EUROPEA. Documento de trabajo de los servicios de la comisión guía para la implementación / Aplicación de la directiva 2005/29/ce relativa a las prácticas comerciales desleales, 2016. Disponible en <https://eurlex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016SC0163&from=ES>
- COMISIÓN EUROPEA. Public consultation on the regulatory environment for platforms, online intermediaries, data and cloud computing and the collaborative economy, 2015. Disponible en <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/public-consultation-regulatory-environment-platforms-online-intermediaries-data-and-cloud>
- COMITÉ DE LAS REGIONES EUROPEO. Dictamen del Comité de las Regiones Europeo. La dimensión local y regional de la economía colaborativa, 2016. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IR2698&from=ES>
- COMITÉ ECONÓMICO SOCIAL Y EUROPEO (CESE). Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre “Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XIX” (Dictamen de Iniciativa), 2014. Disponible en <https://eur-lex.europa.eu/legalcontent/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52013IE2788&from=ES>
- Ley 20/2007, de 11 de julio, del Estatuto del trabajo autónomo.
- Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y del comercio electrónico.

- Ley 5/2015, de 27 de abril, de fomento de la financiación empresarial.
- Ley orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.
- PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO DE LA UE. Directiva (UE) 2015/1535/UE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 9 de septiembre de 2015, por la que se establece un procedimiento de información en materia de reglamentaciones técnicas y de reglas relativas a los servicios de la sociedad de la información, 2015. Disponible en <https://www.boe.es/doue/2015/241/L00001-00015.pdf>
- PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO DE LA UE. Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2000, relativa a determinados aspectos jurídicos de los servicios de la sociedad de la información, en particular el comercio electrónico en el mercado interior (Directiva sobre el comercio electrónico), 2000. Disponible en <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=DOUE-L-2000-81295>
- PARLAMENTO EUROPEO Y CONSEJO. Directiva 2011/83/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2011, sobre los derechos de los consumidores.2011. Disponible en <https://www.boe.es/doue/2011/304/L00064-00088.pdf>
- PARLAMENTO EUROPEO Y DEL CONSEJO. Directiva 2003/88/CE del parlamento europeo y del consejo de 4 de noviembre de 2003 relativa a determinados aspectos de la ordenación del tiempo de trabajo, 2003. Disponible en <https://www.boe.es/doue/2003/299/L00009-00019.pdf>
- PARLAMENTO EUROPEO. Informe sobre las plataformas en línea y el mercado único digital, 2017. Disponible en https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2017-0204_ES.html
- Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras Leyes complementarias.
- Real Decreto, de 24 de julio de 1889 por el que se publica el Código Civil.

- **JURISPRUDENCIA.**

- **INTERNACIONAL:**

- STJUE/ STJCE 3 de junio de 1983, as. C-139/85, *Kempf* (ECLI:EU:C:1986:223).
- STJUE/ STJCE 26 de febrero de 1992, as. C-357/89, *V.J.M. Raulin* (ECLI:EU:C:1992:87).
- STJUE/ STJCE 31 de mayo de 1981, as. C-344/87, *Bettray v. Staatssecretaris van Justitie* (ECLI:EU:C:1989:226).
- STJUE/ STJCE 20 de diciembre de 2017, as. C-434/15, *Asociación Profesional Élite Taxi v. Uber Systems Spain, S.L* (ECLI:EU:C:2017:981).
- STJUE/STJCE 19 de diciembre de 2019, as. C-390/18, *Airbnb Ireland*. (ECLI:EU:C:2019:1112).
- CONCLUSIONES DEL ABOGADO GENERAL, SR. MACIEJ SZPUNAR, 11 de mayo de 2017, as. C-434/15, *Asociación Profesional Élite Taxi contra UberSystemsSpain, S.L.*(ECLI:EU:C:2017:364).
- STJUE/ STJCE 23 de marzo de 2010, as. C-236/08 a C-238/08, *Google France y Google v. Louis Vuitton* (ECLI:EU:C:2010:159).
- STJUE/ STJCE 6 de noviembre de 2003, as. C-413/01, *Ninni-Orasche* (ECLI:EU:C:2003:600).
- AUTO TJUE 22 de abril 2020, as. C-692/19, *Yodel Delivery Network* (ECLI:EU:C:2020:288).

- **NACIONAL:**

- SJS Barcelona 205/2019, de 29 de mayo de 2019 (ECLI: ES:JSO:2019:2930).
- SJS Gijón 61/2019, de 20 de febrero de 2019 (ECLI: ES:JSO:2019:280).
- SJS Madrid 12/2019 de 11 de enero de 2019 (ECLI: ES:JSO:2019:269).
- SJS Madrid 284/2018, de 3 de abril de 2018 (ECLI:ES:JSO:2018:3042).
- SJS Madrid 510/2018, de 22 de julio de 2019 (ECLI:ES:JSO:2019:2952).
- SJS Valencia 244/2018, de 1 de junio de 2018 (ECLI: ES:JSO:2018:1482).
- STJ Madrid 40/2020, de 17 de enero de 2020 (ECLI: ES:TSJM:2020:1).
- STS de 25 de enero de 2018. (ECLI: ES:TS:2018:120).
- STSJ Asturias 1818/2019, de 25 de julio de 2019 (ECLI: ES:TSJAS:2019:1607).
- STSJ de Madrid 715/2019, de 19 de septiembre de 2019 (ECLI: ES:TSJM:2019:6611).