

---

# *La economía colaborativa y la titularidad de los medios de producción\**

*José María López Jiménez*

**Resumen:** La economía colaborativa continúa su expansión —no sin cierta polémica— apoyada en el cambio tecnológico y en las renovadas preferencias de los consumidores. Son abundantes las cuestiones que merecen una respuesta, aunque este artículo se centra, tras una exposición introductoria, en la constatación de que, a diferencia de lo ocurrido hasta el momento, la titularidad de los medios de producción por las nuevas empresas no es un elemento esencial para el ejercicio del control sobre la plataforma y para la dirección efectiva de la acción de los proveedores materiales del servicio (en los casos en que se trate de terceros no ligados a la plataforma por medio de una relación laboral).

**Palabras clave:** Economía colaborativa; Plataforma; Empresa; Medios de producción; Uber.

**Códigos JEL:** K2; O17; O33.

Es incuestionable, a pesar del desconocimiento —incluso de las reticencias— que muestran algunos, que nos encontramos ante un momento único en la evolución de la historia de la humanidad, auspiciado por una “revolución tecnológica, posiblemente de un alcance comparable al de la revolución neolítica que trajo la agricultura y los asentamientos humanos estables, pero mucho más acelerada. La rapidez del ritmo de generación de innovaciones y, sobre todo, de su aplicación y difusión en nuestro tiempo no tiene precedentes históricos” (González, 2017, pág. 216).

Hay quienes aventuran que la aplicación de la tecnología al propio ser humano terminará modificando nuestra naturaleza, que, hasta ahora, ha permanecido inalterada en el devenir del penoso y lento avance experimentado durante decenas de miles de años por nuestra especie, resultando un aumento de las capacidades físicas e intelectuales y una remoción de sus limitaciones (en este sentido, véase Harari, 2015).

Los retos de todo orden que se suscitarán en el futuro más inmediato incidirán en aspectos tales como el alargamiento de la esperanza de vida, la superación de las enfermedades, el aumento de los años de trabajo, la viabilidad de los sistemas de pensiones, la “competencia laboral” de las máquinas, la aparición de robots, el posible incremento de las desigualdades sociales, etcétera.

Naturalmente, la revolución tecnológica ha influido en la forma en que se producen y ofertan los bienes y servicios y, en último término, en que son consumidos. La llamada economía colaborativa es una de las manifestaciones del nuevo estado de cosas. Se trata de una realidad incipiente, que, en el ámbito de la Unión Europea, generó en 2015 para las plataformas y los proveedores unos ingresos brutos

de unos 28.000 millones de euros, aunque el potencial de crecimiento del sector podría representar para la economía europea un aumento de entre 160.000 y 572.000 millones de euros (Comisión Europea, 2016, pág. 2).

Las plataformas colaborativas siempre han estado ahí aunque con un alcance informal y discreto. En opinión del Comité Económico y Social Europeo (2016), la economía colaborativa, que ha despegado en el año 2000 gracias a Internet y a las redes sociales, no es una práctica recíproca de intercambio sino más bien “un “comportamiento prosocial no recíproco” o, más exactamente “el acto y el proceso de distribuir lo que es nuestro con otros para su uso o el acto y el proceso de recibir o tomar alguna cosa de otros para nuestro uso”.

Estas plataformas se han desarrollado especialmente en cinco sectores clave, que son el del alojamiento (alquiler a corto plazo), el transporte de personas, los servicios para la vivienda, los servicios profesionales y técnicos, y la financiación (Comisión Europea, 2016, pág. 2, nota al pie 1).

A nivel global, las cinco mayores compañías del mundo por capitalización bursátil (Apple, Google —Alphabet—, Microsoft, Amazon y Facebook) “son plataformas apoyadas en la tecnología que combinan la oferta y la demanda y ponen en contacto a múltiples proveedores y clientes, generando cantidades ingentes de datos, información e interacciones y creando nuevos productos y servicios y formas completamente novedosas de distribuirlos y consumirlos” (González, 2017, pág. 223).

Curiosamente, los clientes de estas nuevas compañías no tienen la sensación de serlo, sino que consideran que las plataformas son unos aliados, que están siempre de su parte y que les permiten la plena satisfacción de sus necesidades. Ni siquiera los empleados responden al típico perfil, sino que se relacionan con su empleador de una forma mucho más dinámica y amable, más allá de lo que establece la legislación laboral. Las relaciones de las empresas

---

\* Este artículo ha sido realizado en el ámbito del Proyecto de Investigación del Ministerio de Economía y Competitividad “Marco Jurídico Privado de la Economía Colaborativa: La protección del Consumidor (DER2016-78139-R)”, al que pertenece el autor.

---

tecnológicas con sus clientes y con sus empleados, y también con sus accionistas, influyen en la propia concepción con que estas se administran y en su gobernanza.

No es de extrañar que las “viejas” industrias y los “viejos” oferentes de bienes y servicios sientan que las plataformas de economía colaborativa son unos competidores desleales a los que hay que neutralizar, cuando lo más correcto quizás sería que su aparición sirviera como “aguijón” para la general modernización y puesta al día, en beneficio de la industria y de los consumidores.

Si tenemos en cuenta que los cambios llegan al mercado “de la mano de nuevos competidores, ágiles e innovadores, que pueden competir con éxito con las empresas establecidas, mejorando la calidad, la rapidez o el precio de los productos o servicios y proporcionando, en suma, una mejor experiencia a los clientes” (González, 2017, págs. 221-222), no parece muy sensato tratar de detener esta ola de cambio recurriendo a métodos obsoletos propios de épocas pasadas.

El consumidor es soberano para validar con su insustituible elección la oferta de bienes y servicios, y, naturalmente, un mejor servicio con un menor coste es una tentación demasiado evidente para no ser aceptada por los ciudadanos. Según Alfaro (2016), “los intermediarios [...] son una bendición porque son “armas de destrucción masiva” de ineficiencias, de costes de transacción”. La Comisión Europea (2016, pág. 17), ha emitido una conclusión que deja pocas dudas acerca de sus preferencias: “Europa debería estar dispuesta a provechar estas nuevas oportunidades. La UE debería apoyar proactivamente la innovación, la competitividad y las oportunidades de crecimiento que ofrece la modernización de la economía”.

Ni siquiera una regulación y un acceso al mercado “controlados” por los poderes públicos podrán establecer diques que no puedan ser superados por unas nuevas compañías llevadas en volandas por unos consumidores que viven el día a día pegados a sus teléfonos móviles inteligentes, a sus tabletas y a las redes sociales.

Tampoco creemos que el foro judicial sea el ámbito propicio para la adecuada resolución del enfrentamiento, agrio por lo habitual, entre los integrantes de la “vieja industria” y los nuevos operadores. Los propios juzgadores han de soportar una enorme presión, multiplicada por la atención prestada por los medios de comunicación. Es significativa, por ejemplo, la sentencia del Juzgado de lo Mercantil nº 2 de Madrid, de 2 de febrero de 2017, que resuelve la demanda presentada por la Confederación Española de Transporte en Autobús contra la plataforma BlaBlaCar. Tras una amplia referencia a la independencia judicial, el juez

concluye que “no obstante la irrefutable panoplia de comentarios y afirmaciones aparecidas en los medios de comunicación acerca del presente pleito, este juzgador no quebrantado en su independencia o quizás insularidad, puede entrar en el fondo del asunto que se le somete a su decisión, sin perjuicio [de] que el Órgano de Gobierno del Poder Judicial, pueda llevar a cabo las facultades correctoras que tiene encomendadas”.

El modelo de negocio de las plataformas de la economía colaborativa es sustancialmente diferente del de las tradicionales empresas. Si, hasta ahora, la propiedad de los medios de producción ha sido, junto con la ordenación de las relaciones laborales, lo que ha permitido al empresario participar en el correspondiente mercado, las nuevas empresas carecen de una base bien definida sobre la que ejercer su derecho de propiedad. Las transacciones de la economía colaborativa tampoco suelen implicar un cambio de propiedad (Comité Europeo de las Regiones, 2016), sobre todo porque se centran en la prestación de servicios más que en la oferta de bienes.

Lo realmente relevante, en consecuencia, es el nivel de control o influencia que la plataforma colaborativa ejerce sobre el prestador material de dichos servicios (Comisión Europea, 2016, pág. 6), que puede ser la propia plataforma o, más habitualmente, un tercero.

Es decir, la propiedad sobre el inmueble que es objeto de alquiler o del coche que sirve para realizar un desplazamiento, por ejemplo, cede en importancia ante el sistema que pone en contacto a los usuarios con los proveedores finales del servicio. No obstante, un elemento que puede permitir identificar a la plataforma como prestadora directa del servicios es, entre otros, la propiedad ostentada sobre los activos clave (Comisión Europea, 2016, págs. 6 y 7).

Este nuevo modelo de negocio se puede entender mejor tomando como ejemplo el funcionamiento de la plataforma Uber. Seguimos en este punto las conclusiones del Abogado General del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sr. Maciej Szpunar), de 11 de mayo de 2017, emitidas en relación con el asunto C-434/15, en el proceso judicial promovido en España por la Asociación Profesional Élite Taxi contra Uber Systems Spain, S.L., que provocó que el Juzgado de lo Mercantil nº 3 de Barcelona planteara al Tribunal de Luxemburgo una petición de decisión prejudicial.

Aunque Uber se dedica a intermediar en la oferta de servicios de transporte, puede ser una referencia válida para la explicación general de las plataformas colaborativas. De hecho, se ha llegado a acuñar la expresión “uberización” para tratar de unificar los interrogantes y expectativas que suscitan las nuevas tecnologías y los nuevos modos de prestación de los servicios.

---

En el caso de Uber, son particulares no profesionales los que con vehículos de su propiedad prestan el servicio. El operador de la plataforma tarififica según la distancia y la duración del trayecto, pudiendo incrementarse la tarifa en momentos de elevada demanda del servicio. La aplicación calcula el precio de la carrera, el operador de la plataforma lo deduce automáticamente, retiene una parte, normalmente entre el 20 y el 25 %, en concepto de comisión, y abona el resto al conductor.

El Abogado General desarrolla en este punto unos interesantes argumentos, por los que destaca que la circunstancia de que Uber no dicte órdenes directas a los conductores en el marco de una relación laboral no menoscaba la plenitud del control que ejerce sobre el conjunto del sistema, y que el hecho de que el operador de la plataforma no ostente la titularidad de los bienes que sirven para prestar el servicio no deja de ser un elemento accesorio:

- “A pesar de que este control no se ejerce mediante una subordinación jerárquica de corte clásico, no debemos dejarnos engañar por las apariencias. Un control indirecto como el que ejerce Uber, basado en incentivos económicos y una evaluación descentralizada realizada por los pasajeros, con un efecto de escala, permite una gestión tan eficaz, o más, que el basado en órdenes formales dadas por un empresario a sus trabajadores y en el control directo de su ejecución”.
- “Lo mismo ocurre con la cuestión de la propiedad de los vehículos. En mi opinión, el que Uber no sea su propietario carece de pertinencia, ya que un empresario puede perfectamente realizar las prestaciones de servicio de transporte mediante vehículos pertenecientes a terceros, sobre todo si, a efectos de esos servicios, recurre a dichos terceros, con independencia del carácter del vínculo jurídico que une a estas dos partes del contrato”.

Estas, junto a otras consideraciones, permiten concluir al Sr. Maciej Szpunar que “Uber no es un mero intermediario entre pasajeros y conductores, sino que organiza y gestiona un sistema completo de transporte urbano a petición del destinatario del servicio”.

Las novedades de todo orden que traerán estas formas de ofrecer servicios y producir bienes se irán dejando notar paulatinamente tanto por el lado de los oferentes y productores como por el de los consumidores. También los poderes públicos tendrán que adoptar decisiones cruciales, tanto en la etapa inicial y transitoria de convivencia como en una posterior con vocación de mayor estructuralidad (tributación, competencia, relaciones laborales, defensa del consumidor...).

Un giro inesperado, pero coherente con los nuevos tiempos que corren, es que la propiedad sobre los medios de producción dejará de ser un elemento esencial. Algo tan intangible como el establecimiento y la gestión de la plataforma que ligue a la empresa con el usuario y con el prestador material del servicio, y a estos dos últimos entre sí, será el elemento sobre el que se sustentará todo el sistema.

Las implicaciones de esta radical transformación serán económicas, pero también tendrán un impacto social y político que ni el mismo Karl Marx habría sido capaz de atisbar y que todavía desconocemos en toda su integridad.

### Referencias bibliográficas

ALFARO, J. (2016): “La regulación de las plataformas”, blog “Derecho Mercantil”, 2 de mayo.

COMISIÓN EUROPEA (2016): “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)”, COM(2016) 356 final, 2 de junio.

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO (2016): Dictamen exploratorio sobre el tema “La economía colaborativa y la autorregulación” (2016/C 303/05), 25 de mayo, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea de 19 de agosto de 2016.

COMITÉ EUROPEO DE LAS REGIONES (2016): Dictamen sobre la “Economía colaborativa y plataformas en línea: una visión compartida de ciudades y regiones” (2017/C 185/04), 7 de diciembre, publicado en el Diario Oficial de la Unión Europea de 9 de junio de 2017.

GONZÁLEZ, F. (2017): “El próximo paso en finanzas: la banca exponencial”, BBVA OpenMind.

HARARI, Y. N. (2015): “De animales a dioses (Sapiens). Una breve historia de la humanidad”, Editorial Debate, Barcelona.

