

GONZÁLEZ CABRERA, I.: *Bajo el paraguas de la economía colaborativa: el transporte a escena*, Dykinson, Madrid, 2020.



Desde hace relativamente poco tiempo, somos protagonistas de un sinfín de cambios frenéticos que afectan a nuestra vida cotidiana. Dentro de estos últimos, ocupan un destacado lugar la economía colaborativa. Se trata de un elenco de empresas emergentes que pone en el mercado una creciente variedad de bienes y/o servicios a precios más bajos que las que exhiben los competidores directos decimonónicos. No es un fenómeno local, sino que presenta alcance global con distintas regulaciones, incluso ausencias de ordenación, lo que, a su vez, suscita notables asimetrías. Constituye, como pone de relieve González Cabrera – Profesora Titular de Derecho Mercantil de la Universidad de las Palmas de Gran Canaria-, un fenómeno controvertido, ya que la doctrina, las autoridades en

materia de defensa de la competencia y las instituciones de la Unión Europea, no mantienen una posición uniforme en su definición y alcance, por lo que no hay consenso. Podemos definir la economía colaborativa, de manera sencilla, como la utilización conjunta de recursos por una diversidad de usuarios. Como puede apreciarse, la nota distintiva no está en el contenido, sino, sobre todo, en la forma de utilizarlos -hay una marcada preeminencia del hecho de compartir, colaborar y cooperar-. Dentro de la economía colaborativa se incluyen aquellas actividades que se realizan a través de las plataformas entre iguales, sin ánimo de lucro, sin habitualidad en su realización, de forma que la plataforma sirve para poner en contacto a las partes.

La tecnología ha dado lugar a numerosos y diversos cambios. Si tuviéramos que poner algunos ejemplos, al respecto, la lista sería extraordinariamente amplia. Así, entre otros, podríamos citar: el coworking -oficinas compartidas-; el crowdfunding -micromecenazgo o financiación colectiva online-; las criptodivisas -o monedas virtuales-; la cultura libre -dentro de la que podemos destacar las licencias Creative Commons-; el alojamiento colaborativo -cuyo paradigma es Airbnb-; el transporte compartido -de lo que, seguidamente, nos ocuparemos-; o el software libre -de carácter gratuito-. La tecnología ha impactado más allá del cambio de lo analógico a lo digital, dado que ha repercutido, de forma significativa, a escala social y económica. En todo este orden de cuestiones, han incidido, entre otros aspectos, las nuevas tecnologías relacionadas con el big data, la computación en la nube, el Internet de las cosas (IoT), los dispositivos inteligentes y la inteligencia artificial.

La economía colaborativa está presente en la compraventa, el alojamiento y el transporte. Estos últimos, en el caso concreto de España, representan el 1,8% del PIB, mientras que en Europa alcanza un 8% del PIB. La obra que es objeto de reseña, dedicada a la economía colaborativa en el transporte, consta de 4 capítulos que, a continuación, comentaremos de manera breve.

El primer capítulo versa sobre la naturaleza jurídica de las plataformas colaborativas -dependerá de si prestan un servicio subyacente o si son meras intermediarias-. Tales plataformas facilitan un servicio de la sociedad de la información en el supuesto de que se efectúe a distancia y por medios electrónicos, a petición individual de quien solicita el servicio y a cambio de una retribución. Posteriormente, se analiza la plataforma por antonomasia, a nivel mundial, en el ámbito del transporte que es Uber. En el caso concreto de España se estudia las particularidades de Blablacar, paradigma de plataforma colaborativa neutra, como prestadora de servicios de la sociedad de la información. En otro orden de cuestiones, se aborda la problemática de la responsabilidad contractual que se plantea a través de dichas plataformas. Esta condición diversa es relevante por

diversos motivos. Uno de ellos estriba en que la Unión Europea no distingue, de manera clara, ambas plataformas, ni tiene en cuenta si prestan determinados servicios de la sociedad de la información en sentido estricto o, por el contrario, suministran, de forma directa, el servicio de transporte. Repárese en que ambas plataformas compiten, con todo lo que ello representa, con otros agentes como el taxi.

Vinculado con cuanto se acaba de señalar, el capítulo segundo se dedica a la ordenación del sector del taxi en dos espacios territoriales: Reino Unido y España. En línea con lo que recomienda la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia -CNMC-, debe acometerse un mercado regulatorio de alcance global respecto a la actividad del taxi y las VTC. La mayor parte de la regulación que impera en España aplica mayores restricciones a las VTC que a los taxis – mercado que ha vivido en régimen de monopolio-. En cualquier caso, estando los dos modelos implantados, habida cuenta de la experiencia británica, sería deseable considerar la aplicación de la regulación inglesa.

A continuación, el capítulo siguiente -capítulo tercero- se refiere al arrendamiento de vehículos con conductor -VTC- que es la herramienta que sirve de base a Uber y Cabify. A nivel autonómico, existe cierta disparidad en sus requisitos, lo cual es particularmente visible en las áreas metropolitanas de Madrid y Barcelona. Como apunta la autora, la regulación imperante en España, tanto para las VTC como para el taxi, incluye limitaciones que perjudican a los usuarios finales, ya que se limitan artificialmente el número de vehículos en los dos casos y la posibilidad de que las compañías puedan poner en marcha nuevos servicios en beneficio de los usuarios finales. El escenario regulador de las PHV es ciertamente diverso en Londres y Edimburgo. El Derecho comparado nos sugiere ciertas medidas que podrían implementarse con el objetivo de reducir la conflictividad entre los agentes que operan en el mercado de transporte desde los últimos años. La nueva regulación que al respecto se aprobase debería evitar discriminaciones entre los VTC y los taxis en múltiples aspectos –horarios, calendario, contratación, particularidades de los vehículos, circulación y estacionamiento-. Ahora bien, una regulación excesiva podría impedir la innovación. Igualmente, debe considerarse que la ausencia de medidas reguladoras puede dar lugar a incertidumbre, pero, del mismo modo, inhibir la participación, nacional y foránea, en esta materia.

El último capítulo alude a la diversa ordenación jurídica que impera entre las partes. También se analiza el régimen de responsabilidad bien por parte de la empresa de transporte Uber bien de la plataforma de servicios de la sociedad de la información Blablacar -aunque también hay otras como Amovens-. Ambas merecen un tratamiento diverso. Por su parte, Uber constituye una empresa de transportes que se incardina en el ámbito del consumo B2C -de empresario

a consumidor-, mientras que Blablacar es una intermediaria de servicios de la sociedad de la información que facilita las transacciones C2C -de consumidor a consumidor-.

Especialmente sugerentes son las bondades que, en todo este orden de cuestiones, puede desempeñar la autorregulación que resulta complementaria de la normativa legal. Como determina el Comité Económico y Social Europeo, a este respecto, en un Dictamen sobre este particular de 2016, ni las instituciones de la Unión Europea ni las autoridades nacionales deben definir los contenidos de los códigos de conducta –que constituyen una manifestación de la autodisciplina de la industria-, que deben dejarse a la discreción total de las partes. Nótese que este tipo de actividades –en las que la tecnología juega un destacado papel- se desarrollan a mayor velocidad que la capacidad del legislador decimonónico. Por lo que respecta a nuestro entorno, a título de ejemplo, a nivel autonómico, podemos señalar que la Comisión Interdepartamental de la Economía Colaborativa Catalana, creada por Acuerdo de Gobierno de la Generalidad de Cataluña de abril de 2016, elaboró un código de conducta con el objetivo de proteger al destinatario de esta tipología de plataformas colaborativas. Si nos centramos en el plano empresarial, podemos, entre otros, aludir a Sharing España que es un colectivo que nace dentro de la Asociación Española de la Economía Digital (Adigital) y que agrupa diferentes empresas de la economía colaborativa. Esta última aprobó un código de conducta –al que se adhirieron las más de 30 plataformas colaborativas que integran la asociación- que incluye trece principios que constituye un instrumento en beneficio del consumidor al que, entre otras, se adhirieron Blabacar, Uber y Cabify. Nótese que se trata de un documento que no cuenta con una entidad imparcial e independiente encargada de su verificación, ni contempla sanciones frente a su incumplimiento. En suma, por sus caracteres, se asemeja a una declaración unilateral de voluntad. Algunas plataformas colaborativas como Cabify han aprobado códigos de conducta, a modo de declaración unilateral de voluntad.

Dr. David López Jiménez
EAE Business School