

LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PLATAFORMAS EN LÍNEA DE LA UNIÓN EUROPEA, ¿MITO O REALIDAD?

THE SUSTAINABILITY OF ONLINE PLATFORMS IN THE EUROPEAN UNION, MYTH OR REALITY?

Rev. Boliv. de Derecho N° 40, julio 2025, ISSN: 2070-8157, pp. 852-873

* El presente artículo está basado en la ponencia presentada al "Primer Encuentro de Jóvenes investigadores en Derecho internacional privado y sostenibilidad realizado en el marco del proyecto jusost - Justicia sostenible en estado de mudanza global (JUSOST) - CIPROM 2023-64 (GV)".

Silvana
CANALES
GUTIÉRREZ

ARTÍCULO RECIBIDO: 15 de mayo de 2025

ARTÍCULO APROBADO: 2 de junio de 2025

RESUMEN: En los últimos años, las plataformas de economía colaborativa han consolidado su modelo de negocio, operando de forma deslocalizada, desafiando las normativas estatales y con el marcado componente del elemento internacional en las relaciones contractuales con sus usuarios. La economía colaborativa surgió tras la crisis de 2007 como una alternativa prometedora, pero pronto mostró tensiones en la protección de consumidores y trabajadores. Aunque estas plataformas se presentan como sostenibles, su impacto varía según el contexto nacional y su cumplimiento con normativas locales. La regulación ha sido lenta y difícil, especialmente por su carácter internacional. Este análisis examina la sostenibilidad real de estas plataformas en la Unión Europea a 2025, teniendo en cuenta su carácter internacional.

PALABRAS CLAVE: Plataformas de economía colaborativa; sostenibilidad; protección a trabajadores y consumidores; prestación de servicios, economía de plataforma.

ABSTRACT: *In recent years, collaborative economy platforms have consolidated their business model by operating in a delocalized manner, challenging national regulations, and incorporating a strong international element in their contractual relationships with users. The collaborative economy emerged after the 2007 crisis as a promising alternative but soon revealed tensions in the protection of consumers and workers. Although these platforms present themselves as sustainable, their impact varies depending on the national context and compliance with local regulations. Regulation has been slow and challenging, particularly due to their international nature. This analysis examines the actual sustainability of these platforms in the European Union as of 2025, taking into account their cross-border dimension.*

KEY WORDS: *Collaborative economy platforms; sustainability; protection of workers and consumers; service provision; platform economy.*

SUMARIO.- I. EL CONTEXTO DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES DE “ECONOMÍA COLABORATIVA”.- II. DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA A LA ECONOMÍA DE PLATAFORMA.- 1. El caso *Uber*, algunos problemas en el Derecho internacional privado.- 2. Caso *Airbnb*, los consumidores y las externalidades negativas.- III. SITUACIÓN ACTUAL DE LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PLATAFORMAS DE “ECONOMÍA COLABORATIVA”.- IV. CONCLUSIONES.

I. EL CONTEXTO DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES DE “ECONOMÍA COLABORATIVA”.

En los últimos años, los mercados digitales han estado dominados por grandes plataformas tecnológicas que han creado y consolidado verdaderos imperios¹. Este crecimiento no solo ha reforzado su poder de mercado, sino que también ha creado un entramado de derechos y obligaciones en el que entran en juego diferentes agentes privados y públicos, nacionales e internacionales, que actúan con intereses disímiles, pero que no se plantean en ningún momento renunciar a la virtualidad, que se ha convertido en el escenario principal de los negocios internacionales.

Las grandes plataformas digitales tienen generalmente su sociedad matriz en los Estados Unidos, como *Apple*, *Google*, *Airbnb*, *Uber*, *Meta*, *Amazon*, entre otros, pero con filiales o sucursales en los Estados miembros, especialmente en Irlanda. La virtualidad les permite que desarrollen su negocio de manera remota, y que puedan ofrecer bienes y servicios a cualquier parte del mundo. La localización de la empresa no es, en los tiempos actuales, un impedimento para acceder a bienes y servicios, pero, cuando se trata de empresas extranjeras que ofrecen sus servicios a los residentes de uno o varios Estados miembros de la Unión Europea (UE), estas tienen que ajustar sus políticas de servicio a la normativa de la UE, especialmente la de protección de partes débiles de la relación contractual como los consumidores o los trabajadores.

Este concepto de protección de la parte débil en el contexto de las plataformas digitales no surgió de la nada, se desarrolló gradualmente en la UE impulsado por la interacción entre los intereses de mercado, la necesidad de encontrar un empleo o adquirir bienes o servicios a bajo costo y la intervención de los Estados

I SUAREZ HERRERO, C.: “The New Digital Conglomerates”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 16, núm. 2, 2024, p. 958.

• **Silvana Canales Gutiérrez**

Profesora lectora de Derecho internacional privado de la Universitat de Girona, doctora en Derecho por la Universitat Rovira i Virgili en Tarragona con mención internacional y reconocimiento *cum laude*. Líneas de investigación en materia de Derecho internacional privado enfocadas a los derechos de los consumidores en línea, plataformas digitales, vivienda turística, criptomonedas y sucesiones internacionales. Correo electrónico: silvana.canales@udg.edu.

miembros en temas tan delicados como la vivienda, transporte y el empleo, después de un hito que marcó la historia, la crisis económica mundial de 2007². Debido a la crisis y a partir de esa fecha, empezaron a surgir y afianzarse en el mercado plataformas digitales de intermediación para bienes y servicios, cuya filosofía tenía un componente distinto a la de la tradicional retórica capitalista: las plataformas de economía colaborativa, prometían el acceso a bienes o servicios como alojamiento y transporte de personas y cosas, espacios, entre otros, por precios más bajos que los ofrecidos en el mercado, teniendo como partes del contrato a dos personas con necesidades recíprocas y quedando la plataforma como un mero intermediario, un facilitador del contacto entre ambas³.

Este modelo económico alteró aparentemente las formas tradicionales de producir, consumir, financiar, alquilar y vender basándose en el intercambio entre personas en condiciones de igualdad (*peer-to-peer*) y utilizando bienes en desuso través de plataformas digitales⁴.

El incremento de los negocios a través de las plataformas causó diversas consecuencias en la sociedad y la economía, pero debe decirse que todos los efectos no fueron negativos⁵. El derecho de los diferentes Estados se apresuró en regular, sin éxito inmediato a las plataformas digitales de intermediación, y cuyos efectos en las dinámicas de los contratos de trabajo, el sector del alojamiento y el acceso a la vivienda eran cada vez más evidentes incluso antes de la pandemia de la COVID-19.

Pese a las regulaciones -inicialmente tributarias-, y teniendo en cuenta las dificultades de imponer obligaciones a plataformas extranjeras y catalogadas como “prestadoras de servicio de la sociedad de la información”, es decir, aquellas que asumen esa condición cuando su grado de intervención en el desarrollo de la actividad es de intermediario tecnológico y se extiende a aspectos clave como la gestión y organización de la prestación del servicio o la participación activa en la selección de las personas que lo llevan a cabo⁶, las plataformas digitales continuaron desarrollando su negocio y se enfocaron más en promocionarse

- 2 NASARRE AZNAR, S.: “Los años de la crisis de la vivienda: de las hipotecas subprime a la vivienda colaborativa”, Tirant lo Blanch, Valencia, 2020, pp. 73-83 y SIMON-MORENO, H., KENNA, P.: “Towards a New EU Regulatory Law on Residential Mortgage Lending”, *Journal of Property, Planning and Environmental Law*, vol. 11, núm. 1, 2019, pp. 52-54.
- 3 CANALES GUTIÉRREZ, S.: *Consumidores y plataformas de alojamiento turístico en Derecho internacional privado una visión crítica y práctica de la normativa de la Unión Europea y de Latinoamérica*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2024, pp. 45-47 y 170.
- 4 GIRALDO, Y.: “Collaborative Economy in Colombia: The New Way of Informality in Labor Relations”, *Brazilian Journal of Public Policy*, vol. 9, núm. 3, 2019, p. 157.
- 5 KATZ, V.: “Regulating the Sharing Economy”, *Berkeley Technology Law Journal*, vol. 30, núm.1, 2015, pp. 1082-1083. Los efectos positivos y negativos de la economía colaborativa se abordarán los apartados siguientes.
- 6 GARAU SOBRINO, F.: “Forthcoming Private International Law: The Future Is Already Here”, *Anuario Español de Derecho Internacional Privado*, núm. 17, 2017, p. 313.

como un servicio social que como una empresa sujeta a objetivos económicos y centrarse en su faceta “colaborativa”.

Esta faceta le concedió a las plataformas digitales la “característica” de *sostenible* o por lo menos la posibilidad de incorporar esa finalidad en su publicidad, recordemos que a 2020, se realizó la celebración del Momento ODS 2020, con la 75 Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y se puso en marcha la estrategia *década de acción* para alcanzar los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) en 2030⁷, que cuenta con el apoyo y compromiso de la Comisión Europea⁸. Es de aclarar que no sólo las plataformas digitales de economía colaborativa sino también las empresas tradicionales, empezaron mostrar su disposición a conseguir estos objetivos, con el fin de demostrar que su actividad comercial podía beneficiar a la sociedad en diferentes frentes y no sólo en el ámbito privado.

Si bien, por un lado, el negocio de las plataformas de economía colaborativa era exitoso, y generaba cada vez más rendimientos tanto para sí mismas, como para los territorios en los cuales se desarrollaba su actividad, por otro, había profundas alteraciones en la protección de las partes débiles, especialmente cuando se configura un elemento internacional, pues si bien el ejercicio de la actividad inicia de manera deslocalizada, siempre existía la conexión del servicio con un bien inmueble o mueble, el Estado de la residencia habitual de un usuario de la plataforma o la prestación del servicio final en determinado territorio. Lo anterior, evidencia que la *sostenibilidad* debe ser valorada en el contexto de la cada Estado, especialmente cuando se trata de normas de protección de parte débil o cuando se encuentran involucrados derechos fundamentales como la vivienda o el derecho al trabajo en condiciones justas.

Visto lo anterior, en esta breve investigación se muestran algunas ideas sobre la sostenibilidad de las plataformas de economía colaborativa, especialmente cuando existe elemento internacional utilizando recursos como la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, la nueva legislación de la Unión Europea para las plataformas digitales (Reglamento de Servicios Digitales)⁹ y la publicidad de las plataformas de economía colaborativa dirigida hacia el concepto de sostenibilidad.

7 Información disponible en: <https://www.dianova.org/es/noticias/el-momento-ods-2020/> y [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020_Spanish.pdf](https://efaidnbmnnnibpcajpcgclefindmkaj/https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020_Spanish.pdf), fecha de consulta: 15 de abril de 2025.

8 RUDOHRAĐSKA, S.: “Sustainable Development in European Law - With the Special Reference to the Contribution of the Collaborative Economy”, *EU and Comparative Law Issues and Challenges Series*, núm. 4, 2020, p. 224.

9 Reglamento (UE) 2022/2065 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de octubre de 2022 relativo a un mercado único de servicios digitales y por el que se modifica la Directiva 2000/31/CE (Reglamento de Servicios Digitales), publicado en: *DOUE* núm. 277 del 27 de octubre de 2022.

II. DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA A LA ECONOMÍA DE PLATAFORMA.

Los fundamentos de la economía colaborativa no constituyen un concepto novedoso originado a partir de la crisis económica de 2007. En realidad, el componente colaborativo ha sido una constante en las dinámicas sociales a lo largo de la historia; compartir recursos no es una práctica exclusiva de la modernidad ni una tendencia pasajera. No obstante, lo que sí representa una innovación significativa es el nivel de organización con el que actualmente se lleva a cabo la colaboración, especialmente mediante el uso de plataformas digitales y bajo marcos normativos y operativos específicos. Los antecedentes de las plataformas modernas pueden rastrearse a partir de la empresa *Couchsurfing*, que, desde 2004, permite conectar a viajeros con personas dispuestas a ceder un espacio en su propia casa para una estancia corta, sin valor agregado y con la promesa de usar el servicio de manera recíproca¹⁰.

Sin embargo, la categorización como plataformas de economía colaborativa de ciertas empresas, no vendría sino hasta 2010, con el libro *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*¹¹, en que se estudia y desarrolla el concepto de consumo colaborativo respecto de empresas como *Uber* (transporte), *Airbnb* (alojamientos turísticos) o *TaskRabbit* (tareas domésticas). Estas plataformas se adaptaron a las nuevas dinámicas del mercado digital y prometieron constituir una alternativa más accesible, eficiente y económica en comparación con los modelos tradicionales de consumo¹².

La Unión Europea, en el documento de 2016 titulado “Una Agenda Europea para la economía colaborativa”, indica que la economía colaborativa surge como una alternativa innovadora que impulsa nuevas oportunidades laborales, ofreciendo formas de empleo más flexibles y adaptadas a las necesidades actuales. De acuerdo con este documento, este modelo es especialmente favorable para personas desempleadas, trabajadores que buscan ingresos adicionales y colectivos con dificultades de inserción laboral, facilitando su acceso al mercado de trabajo, en particular jóvenes y grupos marginados. Si bien se señala la necesidad de una regulación adecuada para evitar situaciones de precariedad, también se indica que la economía colaborativa tiene un gran potencial para promover la inclusión y dinamizar el empleo en el contexto socioeconómico actual¹³.

10 Información disponible en: <https://about.couchsurfing.com/about/about-us/>, fecha de consulta: 16 de abril de 2025.

11 BOTSMAN, R., ROGERS, R.: *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*, Harper Business, New York, 2010.

12 GALLEY, J.: “Awareness and Usage of the Sharing Economy”, *Monthly Labor Review*, núm. 139, 2016, pp. 1-2.

13 COM (2016) 356 final, de 2 de julio de 2016, *Una Agenda Europea para la economía colaborativa*.

Originalmente, la eficiencia del modelo de negocio de las plataformas de economía colaborativa se basa en la prestación de servicios de manera directa entre pares, es decir personas que, conectaban a través de la plataforma con una necesidad muy particular que podía ser suplida por otra, que no se dedicaba, en principio, profesionalmente a tal actividad. La prestación directa entre pares elimina -en principio- ciertos obstáculos o requisitos exigidos por los ordenamientos jurídicos a los prestadores tradicionales del servicio, por tanto, las plataformas instaban a que cualquier podía ser; chofer, repartidor, anfitrión, chef, mecánico, etc. Y prestar servicios de manera más económica que una persona con las cualificaciones legales para ello.

La plataforma se presenta como un mero intermediario, que presta el servicio de poner en contacto a dos personas con necesidades recíprocas, por un precio¹⁴. La intermediación es entonces, un acto de comercio que genera diferentes relaciones jurídicas entre las partes involucradas, y si bien la plataforma no es parte de todas ellas, el hecho de poner en contacto a las partes para servicios tan variados como el transporte o el alojamiento, es el origen y el punto de partida de todas las obligaciones jurídicas y derechos derivados.

Este papel central que desempeñan las plataformas digitales como intermediarias, ha impulsado la necesidad de establecer marcos normativos que regulen adecuadamente su funcionamiento y responsabilidad. En este contexto, resulta especialmente relevante observar como la Unión Europea, ha abordado este fenómeno a través de instrumentos legales específicos orientados a garantizar un entorno digital más seguro, transparente y justo.

En la Unión Europea, el marco regulatorio de las plataformas¹⁵ parte de la Directiva 2000/31/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, (Directiva sobre el comercio electrónico)¹⁶, y del Reglamento (UE) 2022/2065 del Parlamento Europeo y del Consejo (Reglamento de Servicios Digitales)¹⁷. El Reglamento busca actualizar el marco legal establecido por la Directiva 2000/31/CE, la cual, por el paso del tiempo y el desarrollo de las nuevas tecnologías, se ha quedado corta ante las exigencias regulatorias del comercio electrónico y la creciente complejidad de los servicios digitales. Aunque el Reglamento no deroga completamente dicha

14 CANALES GUTIÉRREZ, S.: "Protección del huésped como consumidor a la luz de los Reglamentos Bruselas I bis y Roma I", en: AA.VV.: *Turismo, vivienda y economía colaborativa* (dirs. P. A. MUNAR BERNAT, M. A. MARTOS CALABRÚS, R. LÓPEZ SAN LUIS, V. BASTANTE GRANELL), editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2020, p. 631.

15 Es de aclarar que este marco regulatorio incluye todas las plataformas y no sólo a las de "economía colaborativa".

16 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), DOCE núm. 178, de 17 de julio de 2000.

17 Reglamento (UE) 2022/2065 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de octubre de 2022 relativo a un mercado único de servicios digitales y por el que se modifica la Directiva 2000/31/CE (Reglamento de Servicios Digitales), publicado en: DOUE núm. 277 del 27 de octubre de 2022.

Directiva, sí pretende conservar, especializar y mejorar sus principios fundamentales para responder adecuadamente a los desafíos actuales del entorno digital¹⁸.

Se pronostica que el Reglamento de Servicios Digitales ejercerá presión sobre las plataformas para que adopten el modelo europeo de moderación de contenidos, dado que impone sanciones económicas significativas, lo que las llevará a incorporar las normas europeas sobre, por ejemplo, el discurso de odio en sus políticas, especialmente dentro de la Unión Europea¹⁹.

La regulación mencionada surgió en este contexto, aunque si bien es cierto, la Directiva sobre el comercio electrónico es más antigua que el *boom* de la economía colaborativa, que se sitúa a partir del año 2007, el Reglamento de Servicios Digitales podría ser considerado una respuesta a la actividad de los prestadores de servicios intermediarios e imponerles obligaciones con el fin de que se:

“comporten de modo responsable y diligente para crear un entorno en línea seguro, predecible y digno de confianza, y para que los ciudadanos de la Unión y otras personas puedan ejercer los derechos garantizados por la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, en particular la libertad de expresión y de información, la libertad de empresa, el derecho a la no discriminación y la garantía de un nivel elevado de protección de los consumidores”²⁰.

La necesidad de transparencia en un entorno en línea, con obligaciones más enérgicas para las plataformas, evidencia la necesidad de regulación de un mercado que a primera vista parecía “colaborativo” y de confianza y ayuda mutua entre pares. Ha de tenerse en cuenta en este punto, el elemento internacional, puesto que el origen de las plataformas de economía colaborativa más prestigiosas y antiguas, es estadounidense, son empresas que han sido incorporadas o constituidas en ese país, pero que prestan sus servicios por internet a cualquier parte del mundo. La internacionalidad del servicio es clave en este contexto, puesto que si la empresa se constituye en un ordenamiento jurídico y los destinatarios del servicio tienen domicilio en otros Estados, es de esperarse que existan incompatibilidades en materia de derechos y obligaciones, especialmente a los que involucran a partes débiles de la relación contractual como el trabajador o el consumidor, como veremos más adelante.

Si bien en sus inicios las plataformas de economía colaborativa centraban su estrategia de comunicación y marketing en la idea de “compartir”, promoviendo el aprovechamiento de recursos infrautilizados, la retórica de esta idea

18 CANALES GUTIÉRREZ, S.: *Consumidores y plataformas*, cit., pp. 94-95.

19 CHANDER, A.: “When the Digital Services Act Goes Global”, *Berkeley Technology Law Journal*, vol. 38, núm. 3, 2023, p. 1067.

20 Considerando 3 del Reglamento de servicios digitales.

frecuentemente usada para describir la economía entre pares, distorsiona la verdadera naturaleza de estas dinámicas. Lejos de basarse en la generosidad o la cooperación desinteresada, estas plataformas operan sobre lógicas de mercado en las que cada actor busca obtener un beneficio tangible. Los proveedores encuentran una vía para generar ingresos, los usuarios acceden a servicios o bienes mediante pago, y las plataformas intermediarias capitalizan cada operación realizada²¹.

En este contexto, podemos señalar que en las condiciones actuales, ya no nos encontramos en un escenario de economía colaborativa -y ponemos en duda que alguna vez hay existido tal economía, más allá de la publicidad expuesta en las plataformas- y el escenario actual parece más de economía de plataforma, en el cual estos nuevos agentes de mercado muestran su negocio como "sostenible", es decir que su actividad comercial aumenta los beneficios sociales e incluso ambientales, reduciendo el consumo indiscriminado de recursos y utilizando deliberadamente esas asociaciones positivas para trasladar riesgos a los trabajadores, consumidores y usuarios para reducir su propia responsabilidad²².

I. El caso Uber, algunos problemas en el Derecho internacional privado.

Uber se ha consolidado como una de las compañías más reconocidas a nivel global en el ámbito de los servicios de transporte compartido, representando uno de los ejemplos más sorprendentes del auge de la economía de plataforma moderna que une un modelo operativo y estructura organizacional novedosa de un servicio profundamente tradicional y común el transporte de pasajeros y de cosas²³.

Situados en la prestación de servicios en la Unión Europea, es posible indicar que la internacionalidad en la contratación proviene del domicilio de la empresa prestadora Uber B.V., una sociedad de responsabilidad limitada constituida en los Países Bajos²⁴. En el caso de Uber, sus servicios consisten en facilitar, a través de tecnología para *smartphones*, que los usuarios registrados puedan organizar y planificar servicios de transporte y/o logística con terceros, sin que la plataforma intervenga directamente en la prestación de dichos servicios de manera directa. Se destaca que la plataforma enfatizaba de forma inequívoca que los conductores que utilizan la plataforma debían ser considerados proveedores independientes,

21 ALONI, E.: "Pluralizing the Sharing Economy", *Washington Law Review*, vol. 91, núm. 4, 2016, pp. 1406-1407.

22 SCOTT, I., BROWN, E.: "Redefining and Regulating the New Sharing Economy", *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, vol. 19, núm. 3, 2017, p. 583.

23 MELITI, L.: "Caso Uber, las Implicaciones de la Ley de Competencia en Europa y America Latina: Defensores de la Vieja Economia versus Promotores de la Revolucion Digital", *ILSA Journal of International and Comparative Law*, vol. 26, núm. 3, 2020, p. 630.

24 Términos y condiciones de servicio disponibles en: <https://www.uber.com/es/es-es/>, fecha de consulta: 24 de abril de 2025.

y no empleados de *Uber*. Originalmente, la empresa *Uber B.V.* manifestaba de manera clara y contundente que no existía vínculo laboral alguno entre ella y los conductores, a quien afirmaba que eran contratistas independientes,²⁵ reafirmando su carácter autónomo y la ausencia de subordinación o dependencia que pudiera configurar una relación de trabajo²⁶.

El aumento y desarrollo de la actividad de *Uber*, generó una la situación social insostenible para esta empresa en diferentes países, y no sólo en la UE, puesto que si bien la política de pago por hora trabajada funcionaba de manera exitosa en los Estados Unidos, a nivel global, surgieron diversas controversias nacidas del malestar gremial frente a una empresa de transporte con prestadores efectivos del servicio que no cumplían los requisitos legales en cada territorio, pero que competían en términos de igualdad con prestadores acreditados²⁷. Adicionalmente, una sensación de fracaso, en términos de derecho laboral, al ser exitoso y popular el retorno al antiguo sistema del “salario por tarea”, esta vez con la novedad tecnológica, pero con las mismas precariedades que la sociedad había logrado detectar y generalmente superar: que los costos imprescindibles para desempeñar el trabajo fueran trasladados al trabajador, así como el pago de impuestos y la remuneración basada únicamente en resultados²⁸.

La autonomía de la voluntad de las partes en el contrato entre la plataforma *Uber* y *UberEats* y los conductores y los *riders*, con obvios elementos internacionales cuando estos se encontraban en un territorio diferente a los Estados Unidos, generaba incertidumbre respecto a cuáles serían los tribunales competentes en caso de controversia y si el pacto podía ser válido en todas las circunstancias. El Derecho internacional privado de la UE, llamado para resolver las cuestiones clásicas de competencia judicial internacional y ley aplicable, se enfrentaba con un escenario como mínimo complejo, pues en este tipo de contratos parecían disfrazar una relación laboral, pero la modalidad de la contratación era por lo menos en el papel, de servicios.

Determinar que se trataba de una relación laboral en ciertos territorios, no fue una cuestión fácil, recordemos que esto tiene relación con el derecho al trabajo y las normas imperativas del lugar de residencia habitual del trabajador en el contexto de la Unión Europea de acuerdo con el Reglamento (CE) N° 593/2008,

25 Versión anterior de las condiciones de uso de *Uber* disponibles en: <https://www.uber.com/legal/en/document/?name=general-terms-of-use&country=spain&lang=es-es>, fecha de consulta: 29 de abril de 2025.

26 MARIN CONSARNAU, D.: “Las relaciones internacionales de trabajo en la economía de plataforma”, en: AA.VV.: *Collaborative economy: challenges and opportunities*, (coords. BALCELLS J., BATLLE, A., DELGADO A. M. y otros), Huygens Editorial, Padua, 2018, pp. 94-95.

27 MARTÍNEZ CAÑELLAS, A.: “Los conflictos de *Uber* y la necesidad de una norma específica que regule las compañías de transporte en la red”, *Revista CEFLegal*, núm. 240, 2021, pp. 8-10.

28 OLIVEIRA, MURILO C. S.: “Employment Relationship in Digital Platform”, *Law Journal of Social and Labor Relations*, vol. 8, núm. 2, 2022, pp. 172-173.

en adelante RRI²⁹, además, si se trataba de un trabajador eran aplicables los foros del art. 21 del Reglamento (UE) N° 1215/2012, en adelante, RBlbis³⁰.

En España, respecto de los *riders*, tenemos el caso de *Glovo* en la STS 25 septiembre 2020³¹, que unifica la jurisprudencia y declara que los repartidores de *Glovo* son trabajadores por cuenta ajena, debido al control empresarial ejercido mediante la aplicación. Este control limita su autonomía a aspectos secundarios como la ruta o el medio de transporte. La sentencia destaca que la supuesta libertad del repartidor es más aparente que real. Igualmente, el Juzgado de lo Social N° 31 de Barcelona³² calificó como laboral la relación entre la plataforma *Deliveroo* y sus *riders*. Ambas resoluciones subrayan la subordinación como rasgo clave del vínculo laboral³³.

La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea también se refirió a la actividad de *Uber* en el asunto C-434/15³⁴, y determinó que los servicios ofrecidos por empresas como *Uber*, a través de plataformas digitales, consisten en poner en contacto, a cambio de una tarifa, a conductores no profesionales con usuarios que desean desplazarse dentro de zonas urbanas. En este sentido, se concluyó que estos servicios están “indisociablemente vinculados a un servicio de transporte” y, por tanto, deben ser considerados como tales. Esta calificación implica que deben ajustarse a los mismos requisitos y regulaciones que se exigen a las empresas tradicionales de transporte dejando en manos de los Estados miembros la regulación de las condiciones para la prestación de estos servicios³⁵.

Visto lo anterior, es importante destacar la contradicción que plantea el uso de la tecnología de la plataforma *Uber*: genera comodidad y beneficios para los clientes, pero a costa de intensificar las cargas laborales de los trabajadores. Esta dinámica cuestiona las visiones muy positivas del uso de las tecnologías que la presenta como una herramienta de mejora universal para todas las partes involucradas. En realidad, las principales beneficiadas son las plataformas, que logran consolidar su modelo de negocio aprovechando vacíos legales y obteniendo un rendimiento laboral superior al que oficialmente reconocen³⁶.

29 Reglamento (CE) N° 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I), publicado en: *DOUE* núm. 177 del 4 de julio de 2008.

30 Reglamento (UE) N° 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2012, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil publicado en: *DOUE* núm. 351, de 20 de diciembre de 2012.

31 STS núm. 805/2020 del 25 de septiembre, ECLI:ES:TS:2020:2924.

32 SJSO núm. 2253/2019 del 11 de junio, ECLI:ES:JSO:2019:2253.

33 CANALES GUTIÉRREZ, S.: *Consumidores y plataformas*, cit., pp. 63-64.

34 As. C-434/15, ECI:EU:C:2017:981, del 20 de diciembre de 2017, *Asociación Profesional Élite Taxi vs. Uber Sistemas Spain, S.L.*

35 CANALES GUTIÉRREZ, S.: *Consumidores y plataformas*, cit., p. 64.

36 RIESGO GÓMEZ, V.: “Aprovechando y expandiendo la hiperflexibilización del empleo. El modelo *Uber* en España”, *EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*, vol. 59, 2023, pp. 45-46.

Este modelo de trabajo impuesto por las plataformas digitales revela una clara desprotección del trabajador, disfrazada de flexibilidad y autonomía. En realidad, se trata de una forma de control encubierto que permite a las empresas beneficiarse de una fuerza laboral barata, sin asumir las obligaciones propias de un empleador. Esta precarización estructural exige una respuesta firme desde el derecho laboral, que no puede seguir ignorando las nuevas estrategias empresariales basadas en la aparente neutralidad tecnológica y el componente “colaborativo”.

2. Caso Airbnb, los consumidores y las externalidades negativas.

Las plataformas digitales como *Airbnb*, *Wimdu*, *HouseTrip* y *HomeExchange* exponen claramente el carácter global de sus actividades basados en su modelo de negocio, que, gracias a la conectividad de Internet, permiten la interconexión de usuarios y servicios en prácticamente todos los países. Este fenómeno transfronterizo no es fortuito, sino que está sustentado en varios factores clave: la ubicación de la sede social de la plataforma, el domicilio de los usuarios y la localización de los inmuebles³⁷.

Airbnb, fundada en 2008, y con sede social en Irlanda, ha ofrecido más habitaciones en alquiler que cualquier cadena hotelera en el mundo³⁸. Se trata de una de las plataformas más destacadas de la “economía colaborativa”, permitiendo a quienes buscan alojamiento temporal conectarse con personas dispuestas a alquilar espacios en sus hogares. De acuerdo con el TJUE el servicio de *Airbnb* se trata de:

“Poner en contacto, una plataforma electrónica, a cambio de una remuneración, a potenciales arrendatarios con arrendadores profesionales o no profesionales que ofrecen servicios de alojamiento de corta duración, con el fin de que los primeros puedan reservar un alojamiento”³⁹.

Además de ofrecer una opción generalmente⁴⁰ más económica que los hoteles, la plataforma sostiene que contribuye al crecimiento económico de las ciudades donde opera, alentando a los viajeros a descubrir zonas menos turísticas y a viajar en momentos en que normalmente se quedarían en casa. Aunque existen otras

37 FELIU ÁLVAREZ DE SOTOMAYOR, S.: *Régimen transfronterizo de las plataformas digitales que intermedian en el sector del alquiler de corta duración*, Atelier, Barcelona, 2024, pp. 23-24.

38 ROACH, J. C.: “How Airbnb Has Affected the Hotel Industry”, *Monthly Labor Review*, vol. 141, núm. 5, 2018, pp. 1-2.

39 As. C-390/18, de 19 de diciembre de 2019, ECLI:EU:C:2019:1112, proceso penal contra X, con la intervención de YA, *Airbnb Ireland UC*, *Hôtelière Turenne SAS* y *Association pour un hébergement et un tourisme professionnels (AHTOP)*, FJ 49.

40 Se indica la palabra “generalmente” para hacer referencia al hecho que el precio puede variar por múltiples factores externos e internos a *Airbnb*.

plataformas de alquiler de viviendas, *Airbnb* se ha consolidado como líder en la industria debido a su crecimiento en términos de alcance y rentabilidad⁴¹.

Airbnb, de acuerdo con sus términos de servicio es una plataforma que:

“ofrece un espacio en línea que permite a los usuarios (en lo sucesivo, los «Miembros») publicar, ofrecer, buscar y reservar servicios. Los Miembros que publican y ofrecen servicios son «Anfitriones» y los Miembros que buscan, reservan o utilizan servicios son «Huéspedes» (también denominados «Participantes», en el caso de las Experiencias). Los Anfitriones ofrecen alojamiento (en lo sucesivo, «Alojamiento»), actividades, excursiones y eventos (denominados, conjuntamente, «Experiencias») y una variedad de servicios de viaje y de otro tipo (denominados, conjuntamente, «Servicios de Anfitrión», y una oferta de Servicios de Anfitrión, «Anuncio»’⁴².

Los usuarios deben aceptar los términos y condiciones establecidos de forma unilateral por la plataforma, lo que les otorga un control limitado sobre las condiciones del acuerdo. Este modelo de contrato estándar es común en muchas plataformas digitales, lo que significa que los anfitriones y huéspedes deben adaptarse a las reglas preestablecidas sin la posibilidad de modificar aspectos fundamentales del acuerdo. De esta manera, la plataforma actúa como la principal determinante de las relaciones contractuales, y los usuarios tienen poca o ninguna capacidad para negociar términos que puedan ser más favorables a sus intereses⁴³.

En materia de consumidores, la relación surgida entre la plataforma como empresario y el huésped que actúa por fuera de su actividad profesional puede generar incertidumbre sobre quien es el llamado a responder por los daños causados al arrendatario en una actividad de naturaleza presuntamente colaborativa. La relación tripartita entre la plataforma, el propietario y el huésped genera tres relaciones contractuales autónomas cuyos límites aún están por trazarse⁴⁴. En caso de controversia, y si existe un elemento internacional, los huéspedes como consumidores podrían demandar a la plataforma extranjera en los EM, pues de acuerdo con el art. 18 del RBlbis, el consumidor pasivo con domicilio en un EM siempre tiene la opción de demandar en su domicilio y en el del profesional, a

41 INTERIAN, J.: “Up in the Air: Harmonizing the Sharing Economy through Airbnb Regulations”, *Boston College International and Comparative Law Review*, vol. 39, núm 1, 2016, pp. 132.

42 Extraído de términos de servicio de *Airbnb* actualizados a 10 de abril de 2025, disponibles en: https://www.airbnb.es/help/article/2908?_set_bev_on_new_domain=1741342167_EANDk4OWM3OTk4OD, fecha de consulta: 24 de abril de 2025

43 RIBERA BLANES B.: “Condiciones y términos de uso de *Airbnb* a examen: ¿cumplen estas condiciones las normas comunitarias en materia de consumidores?”, en: AA.VV.: *Turismo, vivienda y economía colaborativa* (dirs. P. A. MUNAR BERNAT, M. A. MARTOS CALABRÚS, R. LÓPEZ SAN LUIS, V. BASTANTE GRANELL), editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2020, p. 537.

44 MAESE, M.: “Rethinking Host and Guest Relations in the Advent of Airbnb and the Sharing Economy”, *Texas A&M Journal of Property Law*, núm. 2, 2015, p. 487.

menos que se configure una de las excepciones del Art. 19 RBlbis. Respecto del propietario y el huésped, entraríamos en el terreno del foro exclusivo del Art. 24 RBlbis, al tratarse de un arrendamiento de bien inmueble y el huésped no podría demandar en su propio domicilio al propietario, a menos que estuviera domiciliado en el mismo EM donde estuviese localizado el inmueble⁴⁵.

Estas consideraciones de Derecho internacional privado de la Unión Europea, indican las dificultades de la reclamación por las partes débiles de la relación contractual respecto de las plataformas de “economía colaborativa”, en las cuales el panorama de reclamación no es claro, y el consumidor puede encontrarse en la difícil situación de tener que analizar previamente si su reclamación se encuentra dentro del ámbito de aplicación de un foro exclusivo -lo cual limitaría el acceso a la justicia en su EM de domicilio- o si, por el contrario, puede beneficiarse de las disposiciones de los foros de protección a los consumidores⁴⁶. Así las cosas, se evidencia que lo que a primera vista parecía un negocio entre pares, va involucrándose más y más en el contexto empresarial regular, y las partes muestran la natural postura de desequilibrio contractual que nace de la relación de consumo entre el huésped y una plataforma con sede social en el extranjero que presta servicios de intermediación por internet.

Respecto a los efectos externos de la actividad de las plataformas, tenemos que las consecuencias positivas de *Airbnb* para los usuarios y la economía local no están exentas de costes. El aumento de los alquileres de corta duración a través de esta plataforma se asocia con la reducción del número de viviendas disponibles para alquilar a largo plazo. En diversos territorios, un porcentaje significativo del parque habitacional ha sido transformado en alojamientos turísticos. Esta reasignación contribuye al incremento de los precios medios del alquiler, afectando especialmente a aquellas zonas que ya enfrentan una crisis de vivienda asequible. La expansión de este modelo amenaza la estabilidad y cohesión de las comunidades locales⁴⁷.

Airbnb promociona su servicio como un mecanismo para aprovechar recursos infrautilizados, permitiendo a los anfitriones compartir espacios en sus hogares a cambio de una compensación económica. No obstante, al obtener beneficios financieros, los anfitriones también generan externalidades negativas que afectan tanto a sus vecinos como a las comunidades circundantes, mediante la

45 CARRIZO AGUADO, D.: “Tramantojo de foros ante los profusos incumplimientos llevados a cabo por la compañía Ryanair en vuelos internacionales, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 11, núm. 2, 2019, p. 504.

46 CANALES GUTIÉRREZ, S.: *Consumidores y plataformas*, cit., pp. 94-95.

47 GOLD, A.: “Community consequences of Airbnb”, *Washington Law Review*, vol. 94, núm. 4, 2019, p. 1588.

gentrificación⁴⁸. La práctica del alquiler temporal impacta directamente en las propiedades, los barrios y, en última instancia, en las ciudades donde se lleva a cabo. Entre los efectos más relevantes se encuentran la pérdida de viviendas asequibles, el incremento del precio medio del alquiler y la transformación del carácter tradicional de los vecindarios. Además, en muchas ciudades, la proliferación de alojamientos turísticos ha generado tensiones sociales, desplazamiento de residentes de larga data y una presión creciente sobre los servicios públicos. Estos fenómenos han llevado a varios gobiernos locales a implementar regulaciones más estrictas⁴⁹ con el fin de equilibrar el fomento del turismo con la protección del tejido social urbano⁵⁰ y establecer límites a la vivienda turística⁵¹.

III. SITUACIÓN ACTUAL DE LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PLATAFORMAS DE “ECONOMÍA COLABORATIVA”.

De acuerdo con lo que se ha expuesto hasta este punto, la sostenibilidad proclamada por las plataformas de “economía colaborativa” puede encajar perfectamente dentro de la categoría de estrategia publicitaria *greenwashing* o *collaborative washing*⁵², especialmente si se analiza a la luz de su modelo de negocio y de su posicionamiento en el mercado global. Estas plataformas, en muchos casos, utilizan el discurso de la sostenibilidad y la eficiencia ecológica como una herramienta para captar consumidores sensibles a estas cuestiones, sin que ello se traduzca necesariamente en transformaciones estructurales reales dentro de su funcionamiento operativo. No obstante, resulta imprescindible verificar si, al mes de mayo de 2025, se ha logrado avanzar de forma tangible en la consecución de alguno de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por la Agenda 2030, en particular aquellos vinculados al trabajo decente, la reducción de las desigualdades o la producción y consumo responsables.

Tenemos en primer lugar a la plataforma *Uber* que ha asumido el compromiso de convertirse en una plataforma de movilidad sin emisiones a nivel global, apostando por un transporte más sostenible mediante vehículos eléctricos, transporte público y opciones como bicicletas y patinetes. Desde 2020 ha ampliado sus metas, incluyendo entregas sin emisiones y envases sostenibles en

48 WACHSMUTH, D., WEISLER, A.: “Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy”, *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 50, núm. 6, 2018, pp. 1149-1151 y NAVIDAD, A.: TAMAYO, A., GUADARRAMA, E.: “Airbnb, ¿hospedaje colaborativo en un escenario gentrificado?”, *Turismo y Sociedad*, núm. XXXIV, 2024, pp. 249-251.

49 Véase las medidas tomadas por Barcelona en: [chrome-extension://efaidnbmninnibpcapjcgclcfi ndmkaj/https://www.habitatge.barcelona/sites/default/files/aaff_dialects_habitatge4_cat-ca-es-es-es.pdf](https://www.habitatge.barcelona/sites/default/files/aaff_dialects_habitatge4_cat-ca-es-es-es.pdf), fecha de consulta 30 de abril de 2025.

50 JANOSCHKA, M.: “Gentrificación en España reloaded”, *Papers*, núm. 60, 2018, p. 25.

51 As. C-724/18 y C-727/18, ECLI:EU:C:2020:743, de 22 de septiembre de 2020, *Cali Apartments SCI, HX vs Procureur général près la cour d'appel de Paris, Ville de Paris*, FJ 65.,

52 GOMEZ□ALVAREZ, R., MORALES□SÁNCHEZ, R.: “How does collaborative economy contribute to common good?”, *Business Ethics, the Environment & Responsibility*, special issue, 2021, p. 2.

Uber Eats, logrando en 2025 que el 50 % de los kilómetros recorridos en ciudades europeas clave se realicen en vehículos eléctricos, y que el 80 % de los pedidos utilicen envases ecológicos. Para 2030, proyecta operar sin emisiones en EE. UU., Canadá y Europa, y para 2040, alcanzar la movilidad y entregas sin emisiones a nivel mundial. Aunque el proceso requiere tiempo y esfuerzo, *Uber* cuenta con un plan estructurado y busca sumar aliados en este camino hacia un futuro más limpio⁵³.

Aunque las metas de sostenibilidad anunciadas por *Uber* pueden parecer ambiciosas y alineadas con los Objetivos de Desarrollo Sostenible, es necesario adoptar una postura crítica frente a su viabilidad, coherencia y profundidad estructural. En primer lugar, gran parte del discurso se apoya en promesas a largo plazo (2030 y 2040), lo cual permite postergar la rendición de cuentas inmediata y diluir la responsabilidad actual. Además, la apuesta por los vehículos eléctricos, si bien representa una mejora respecto a los motores de combustión, no resuelve problemas estructurales como la congestión urbana, el consumo energético creciente o la explotación laboral dentro de su modelo de negocio. Por otro lado, la transición hacia envases sostenibles en *Uber Eats*, aunque positiva, se presenta más como una estrategia de reputación que como una transformación sistémica, especialmente si no se acompaña de medidas concretas sobre reducción del consumo o mejora de las condiciones laborales de repartidores.

Respecto de la plataforma *Airbnb* y similares, *Airbnb* ofrece una serie de recursos y recomendaciones para ayudar a los anfitriones a adoptar prácticas más sostenibles en sus alojamientos, combinando consejos básicos para principiantes con aportes de expertos. Desde sugerencias para ahorrar energía y reducir las facturas de servicios públicos, hasta ideas para reciclar y minimizar residuos, la plataforma promueve pequeños cambios que, en conjunto, pueden tener un impacto significativo y contribuir a la reducción de la huella ambiental. El objetivo es facilitar una transición hacia una hospitalidad más consciente, ayudando tanto a anfitriones como a huéspedes a actuar de forma más responsable con el entorno⁵⁴.

Aunque las iniciativas de *Airbnb* para fomentar prácticas sostenibles entre sus anfitriones representan un paso positivo, su enfoque resulta superficial y limitado en relación con los desafíos reales del turismo sostenible. La mayoría de los consejos ofrecidos apuntan a cambios menores que, si bien pueden generar cierta reducción en el consumo energético o de residuos, no abordan los impactos estructurales más significativos que genera la actividad turística impulsada por la propia plataforma.

53 Información disponible en: <https://www.uber.com/es-es/about/sustainability/>, fecha de consulta 30 de abril de 2025.

54 Información disponible en: <https://www.airbnb.com.co/resources/hosting-homes/t/sostenibilidad-49>, fecha de consulta: 30 de abril de 2025.

En términos ambientales y sociales, ambas plataformas intentan cumplir a su manera los objetivos de ciudades y comunidades sostenibles y producción y consumo responsables (ODS 11 y 12) con las dificultades que ello comporta, aunque en los tiempos existe más claridad sobre su ánimo lucro y una división marcada entre los que responsabilidad de la plataforma frente al propietario del vehículo o del inmueble. Lo anterior, se encuentra en concordancia con la expedición del Reglamento de Servicios Digitales que impuso a las plataformas ciertas obligaciones específicas, especialmente de auditoría, de seguimiento y estandarizó en términos generales el sistema de reclamación de los usuarios contra la plataforma⁵⁵.

Visto lo anterior, se puede señalar que las plataformas de la llamada “economía colaborativa”, demuestran una complejidad más alta que la simple colaboración entre partes de un bien, un servicio o un recurso. Su *sostenibilidad* dentro del mercado es un efecto buscado y encontrar plataformas de “economía colaborativa” cuyo objetivo sea más social y menos privado parece ser una tarea cada vez más difícil especialmente en el contexto de la economía social⁵⁶. Para abordar tal afirmación desde una perspectiva práctica expondremos la actividad de dos plataformas de “economía colaborativa” que parecen superar la base capitalista original.

La primera se trata *Airbnb.org*, una organización estadounidense sin ánimo de lucro fundada por *Airbnb* que, de forma independiente y conforme a la legislación de los Estados Unidos, ofrece alojamiento de emergencia en momentos de crisis. Para ello, utiliza la plataforma tecnológica, los servicios y la comunidad globales de *Airbnb*, facilitando el contacto entre personas que necesitan un lugar donde alojarse y anfitriones dispuestos a ofrecerlo cerca de las zonas afectadas por catástrofes. Además, *Airbnb* cubre las comisiones de servicio de las estancias gestionadas a través de *Airbnb.org* en su plataforma⁵⁷. Si bien *Airbnb.org* utiliza la red de *Airbnb*, podemos señalar que el fin de esta plataforma es altruista y se aproxima a la “sostenibilidad” al tratarse de un sistema que se nutre a sí mismo con el apoyo de anfitriones que en circunstancias normales cobrarían por alojamiento, pero que han decidido renunciar a ese pago por un interés social superior, aunque no puede dejar de mencionarse que el nombre de esta organización y su conexión con una plataforma como *Airbnb*, podría concederle a esta última beneficios publicitarios y tributarios de acuerdo a cada territorio⁵⁸.

55 MARIQUE E., MARIQUE, Y.: “Sanctions on Digital Platforms: Beyond the Public-Private Divide”, *Cambridge International Law Journal*, vol. 8, núm. 2, 2019, p. 265 y RUDOHRAJSKA, S.: *Sustainable Development*, pp. 227-228.

56 FONT I MAS, M.: “Plataformas de Capital versus Plataformas Sociales en la Economía Colaborativa: Punto de vista jurídico internacional”, *CIRIEC*, núm. 12, 2018, pp. 4-5.

57 Información disponible en: <https://www.airbnb.es/e/airbnb-org-about>, fecha de consulta: 30 de mayo de 2025.

58 CANALES GUTIÉRREZ, S.: *Consumidores y plataformas*, cit., pp. 51-53.

La segunda se trata *FairBnB.coop*, una cooperativa italiana que propone una alternativa al turismo digital tradicional, combinando experiencias de viaje auténticas con el bienestar de las comunidades locales. A través de una plataforma *online* que busca minimizar el impacto negativo del turismo, como la subida de precios y la pérdida del tejido social, devolviendo, de acuerdo con su página web el verdadero espíritu colaborativo a la economía compartida. La cooperativa se basa en principios de propiedad colectiva, gobernanza democrática, sostenibilidad social y transparencia. Reinvierten el 50% los beneficios en proyectos sociales decididos por los propios vecinos, como iniciativas ecológicas, espacios comunitarios o mercados locales, mientras cumplen con la legislación vigente y protegen la privacidad de los usuarios. Su objetivo es que el turismo beneficie a quienes viven en los destinos, no solo a quienes los visitan⁵⁹.

La propuesta de *FairBnB.coop* se presenta como una alternativa ética al turismo digital convencional, no obstante, esta narrativa, aunque atractiva desde el punto de vista publicitario, requiere ser analizada críticamente para valorar su aplicabilidad real y su capacidad de transformación estructural en el contexto del capitalismo de plataforma. En primer lugar, *FairBnB.coop* no es una de las plataformas dominantes del mercado y su influencia es reducida frente a empresas como *Airbnb*. En segundo, si bien se desmarca de los modelos dominantes al reinvertir el 50% de sus beneficios en proyectos sociales, esta cifra sigue implicando una lógica de mercado en la otra mitad de su operación, lo que sugiere una coexistencia y no una ruptura con las dinámicas de acumulación propias del turismo y aunque contribuya en parte a paliar sus efectos sigue siendo parte un gremio, que si bien genera beneficios a las ciudades en materia de dinamismo económico, causa externalidades negativas debido a la sobreexposición del turismo y las dificultades para acceder y gestionar la vivienda tanto turística como residencial en las ciudades europeas.

IV. CONCLUSIONES.

Las plataformas de economía colaborativa han transformado el mercado digital global, promoviendo nuevos modelos de consumo y trabajo, pero también generando tensiones en la protección de consumidores y trabajadores, especialmente en contextos internacionales. Su sostenibilidad, aunque promovida discursivamente, debe evaluarse críticamente en función del cumplimiento de normativas locales y del impacto real en los derechos fundamentales y en las comunidades donde operan.

⁵⁹ Información disponible en: https://www.airbnb.es/e/airbnb-org?c=.pi130.pkairbnb-org&_set_bev_on_new_domain=1739807540_EAMzJhN2U0OTFiNT, fecha de consulta: 30 de mayo de 2025.

Aunque la economía colaborativa se presentó inicialmente como un modelo basado en el intercambio entre pares y el aprovechamiento de recursos infrautilizados, en la práctica ha evolucionado hacia una economía de plataforma regida por lógicas de mercado. Bajo una apariencia de sostenibilidad y cooperación, muchas plataformas trasladan riesgos a trabajadores y consumidores, lo que evidencia la necesidad de una regulación más clara y efectiva, especialmente en contextos internacionales.

El caso Uber revela cómo las plataformas digitales desafían las categorías jurídicas tradicionales al combinar innovación tecnológica con modelos laborales que difuminan los límites entre autonomía y subordinación. Las controversias surgidas han llevado a los tribunales a reevaluar la naturaleza de estas relaciones, especialmente cuando intervienen elementos internacionales, evidenciando la complejidad de aplicar el Derecho internacional privado en este tipo de contrataciones.

El modelo de negocio de Airbnb, al igual que otras plataformas de economía colaborativa, genera tanto beneficios como externalidades negativas. Mientras facilita el acceso a alojamientos económicos y promueve la economía local, también contribuye a la escasez de viviendas asequibles y al aumento de precios, afectando la estabilidad de las comunidades y barrios. Las tensiones sociales y los impactos sobre la vivienda han llevado a la necesidad de regular estas plataformas para equilibrar sus ventajas con las consecuencias indeseadas, sobre todo en lo que respecta a la gentrificación y el desplazamiento de residentes locales.

A 2025, aunque las plataformas de "economía colaborativa" como *Uber* y *Airbnb* promueven metas sostenibles, muchas veces sus iniciativas se limitan a estrategias de marketing más que a cambios estructurales reales. A pesar de sus compromisos hacia la sostenibilidad, los problemas de congestión urbana, consumo energético y explotación laboral persisten. Alternativas como *Airbnb.org* y *FairBnB.coop* intentan ofrecer modelos más éticos y sostenibles, pero su impacto sigue siendo limitado en comparación con los gigantes del sector. En general, la sostenibilidad de estas plataformas parece más una herramienta publicitaria para su marca que una verdadera transformación hacia un modelo económico socialmente justo y ambientalmente responsable.

BIBLIOGRAFÍA

ALONI, E.: "Pluralizing the Sharing Economy", *Washington Law Review*, vol. 91, núm. 4, 2016.

BOTSMAN, R., ROGERS, R.: *What's mine is yours: the rise of collaborative consumption*, Harper Business, New York, 2010.

CANALES GUTIÉRREZ, S.: *Consumidores y plataformas de alojamiento turístico en Derecho internacional privado una visión crítica y práctica de la normativa de la Unión Europea y de Latinoamérica*, Tirant lo Blanch, Valencia, 2024.

CANALES GUTIÉRREZ, S.: "Protección del huésped como consumidor a la luz de los Reglamentos Bruselas I bis y Roma I", en: AA.VV.: *Turismo, vivienda y economía colaborativa* (dirs. P. A. MUNAR BERNAT, M.A. MARTOS CALABRÚS, R. LÓPEZ SAN LUIS, V. BASTANTE GRANELL), editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2020.

CARRIZO AGUADO, D.: "Trampantojo de foros ante los profusos incumplimientos llevados a cabo por la compañía Ryanair en vuelos internacionales", *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 11, núm. 2, 2019.

CHANDER, A.: "When the Digital Services Act Goes Global", *Berkeley Technology Law Journal*, vol. 38, núm. 3, 2023.

FELIU ÁLVAREZ DE SOTOMAYOR, S.: *Régimen transfronterizo de las plataformas digitales que intermedian en el sector del alquiler de corta duración*, Atelier, Barcelona, 2024.

FONT I MAS, M.: "Plataformas de Capital versus Plataformas Sociales en la Economía Colaborativa: Punto de vista jurídico internacional", *CIRIEC*, núm. 12, 2018.

GALLEY, J.: "Awareness and Usage of the Sharing Economy", *Monthly Labor Review*, núm. 139, 2016.

GARAU SOBRINO, F.: "Forthcoming Private International Law: The Future Is Already Here", *Anuario Espanol de Derecho Internacional Privado*, núm. 17, 2017.

GIRALDO, Y.: "Collaborative Economy in Colombia: The New Way of Informality in Labor Relations", *Brazilian Journal of Public Policy*, vol. 9, núm. 3, 2019.

GOLD, A.: "Community consequences of Airbnb", *Washington Law Review*, vol. 94, núm. 4, 2019.

GOMEZ-ALVAREZ, R., MORALES-SÁNCHEZ, R.: "How does collaborative economy contribute to common good?", *Business Ethics, the Environment & Responsibility*, special issue, 2021.

INTERIAN, J.: "Up in the Air: Harmonizing the Sharing Economy through Airbnb Regulations", *Boston College International and Comparative Law Review*, vol. 39, núm. 1, 2016.

JANOSCHKA, M.: "Gentrificación en España reloaded", *Papers*, núm. 60, 2018.

KATZ, V.: "Regulating the Sharing Economy", *Berkeley Technology Law Journal*, vol. 30, núm. 1, 2015.

MAESE, M.: "Rethinking Host and Guest Relations in the Advent of Airbnb and the Sharing Economy", *Texas A&M Journal of Property Law*, núm. 2, 2015.

MARÍN CONSARNAU, D.: "Las relaciones internacionales de trabajo en la economía de plataforma", en: AA.VV.: *Collaborative economy: challenges and opportunities*, (coords. BALCELLS J., BATLLE, A., DELGADO A. M. y otros), Huygens Editorial, Padua, 2018.

MARIQUE E., MARIQUE, Y.: "Sanctions on Digital Platforms: Beyond the Public-Private Divide", *Cambridge International Law Journal*, vol. 8, núm. 2, 2019.

MARTÍNEZ CAÑELLAS, A.: "Los conflictos de Uber y la necesidad de una norma específica que regule las compañías de transporte en la red", *Revista CEFLegal*, núm. 240, 2021.

MELITI, L.: "Caso Uber, las Implicaciones de la Ley de Competencia en Europa y America Latina: Defensores de la Vieja Economia versus Promotores de la Revolucion Digital", *ILSA Journal of International and Comparative Law*, vol. 26, núm. 3, 2020.

NASARRE AZNAR, S.: "Los años de la crisis de la vivienda: de las hipotecas subprime a la vivienda colaborativa", Tirant lo Blanch, Valencia, 2020.

OLIVEIRA, MURILO C. S.: "Employment Relationship in Digital Platform", *Law Journal of Social and Labor Relations*, vol. 8, núm. 2, 2022.

RIBERA BLANES B.: "Condiciones y términos de uso de Airbnb a examen: ¿cumplen estas condiciones las normas comunitarias en materia de consumidores?", en: AA.VV.: *Turismo, vivienda y economía colaborativa* (dirs. P. A. MUNAR BERNAT, M.A. MARTOS CALABRÚS, R. LÓPEZ SAN LUIS, V. BASTANTE GRANELL), editorial Aranzadi, Cizur Menor, 2020.

RIESGO GÓMEZ, V.: "Aprovechando y expandiendo la hiperflexibilización del empleo. El modelo *Uber* en España", *EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*, vol. 59, 2023.

ROACH, JOHN C.: "How Airbnb Has Affected the Hotel Industry", *Monthly Labor Review*, vol. 141, núm. 5, 2018.

RUDOHRADSKA, S.: "Sustainable Development in European Law - With the Special Reference to the Contribution of the Collaborative Economy", *EU and Comparative Law Issues and Challenges Series*, núm. 4, 2020.

SCOTT, I., BROWN, E.: "Redefining and Regulating the New Sharing Economy", *University of Pennsylvania Journal of Business Law*, vol. 19, núm. 3, 2017.

SIMON-MORENO, H., KENNA, P.: "Towards a New EU Regulatory Law on Residential Mortgage Lending", *Journal of Property, Planning and Environmental Law*, vol. 11, núm. 1, 2019.

SUAREZ HERRERO, C.: "The New Digital Conglomerates", *Cuadernos de Derecho Transnacional*, vol. 16, núm. 2, 2024.

WACHSMUTH, D., WEISLER, A.: "Airbnb and the rent gap: Gentrification through the sharing economy", *Environment and Planning A: Economy and Space*, 2018, vol. 50, núm. 6, pp. 1149-1151 y NAVIDAD, A., TAMAYO, A., GUADARRAMA, E.: "Airbnb, ¿hospedaje colaborativo en un escenario gentrificado?", *Turismo y Sociedad*, núm. XXXIV, 2024.