

# La digitalización de las políticas fiscal y laboral: ¿dónde estamos y hacia dónde vamos?

## *The digitalization of fiscal and labour policies: where are we and where are we going?*

Anna Merino Castelló

Doctora en Economía, experta en competencia y regulación  
Directora strategy & economics PWC

### **Resumen**

*Las disrupciones asociadas a la nueva economía colaborativa y de plataforma son de gran calado y aprovechar sus ventajas constituye un desafío sin precedentes para las Administraciones Públicas. El primer paso debe ser el estudio y análisis riguroso de este nuevo entorno económico-social y, una vez asimilado, se debería proceder al establecimiento de una regulación justa para todos los participantes del sector aplicando los principios de Smart Regulation para hacer valer el principio equal the playing field. En esta nueva revolución económica y social, toman especial relevancia el ámbito fiscal, el de las relaciones laborales y los acuerdos de colaboración público-privados. Así como los campos de pruebas o sandbox impulsados por los reguladores, como un espacio de experimentación que combina flexibilidad o no sujeción a marcos legislativos específicos con el fin de testear el impacto público de modelos de negocio con componente innovador.*

**Palabras clave:** *sandbox, políticas digitales, better regulation, plataformas, colaboración público-privada.*

**Clasificación JEL:** *D04, H22, K21.*

### **Abstract**

*The disruptions associated with the new collaborative economy and the digital platforms are of great importance, and taking advantage of their benefits constitutes an unprecedented challenge for public administrations. Under this scenario, governments should proceed to the establishment of a fair regulation for all operators in the sector applying the Smart Regulation principles to promote equality in the same playing field. In this new economic and social revolution, tax and labor policies and the public-private collaboration agreements take on special relevance. In addition, sandbox fields promoted by regulators as an experimental space must allow flexibility or non-compliance with specific legislative frameworks in order to test the public impact of business models with an innovative component.*

**Keywords:** *sandbox, digital policies, better regulation, platforms, public-private collaboration.*

**JEL classification:** *D04, H22, K21.*

## 1. Introducción

Las Administraciones Públicas tienen un nuevo desafío propiciado por el auge de las plataformas digitales y la economía colaborativa, un reto que tiene componentes de muy diversa índole en los ámbitos económicos, sociales y políticos. A menudo, los poderes públicos intentan erróneamente mantener el *status quo* todo el tiempo que sea posible, reacios a cualquier cambio, férreos defensores del famoso refrán popular, «más vale lo malo conocido que lo bueno por conocer». Sin embargo, estas nuevas formas de economía colaborativa y digital han llegado para quedarse. La eficiencia, la objetividad y el interés general van a ser un requisito imprescindible que deberán seguir las Administraciones para poder afrontar el desafío. Los poderes públicos deberían saber leer este nuevo contexto dinámico para permitir un desarrollo natural de las actividades colaborativas y de plataforma haciendo valer el principio *equal the playing field*, aun siendo conscientes que no es una tarea sencilla. Tal y como han venido sosteniendo las instituciones europeas durante estos últimos años, hay que plantearse no solamente qué se regula, sino cómo: aplicando los principios de buena regulación<sup>1</sup>.

En estos últimos años, está tomando fuerza el concepto del *sandbox*, relacionado con la creación de entornos de prueba que permiten escalar políticas públicas. El *sandbox* se define como un espacio de experimentación de ideas, productos, servicios o herramientas en un ambiente controlado que minimiza los riesgos de la prueba y es aplicable a una gran variedad de ámbitos.

El *sandbox* permite generar un marco legal compatible con la experimentación y la seguridad que beneficia a reguladores, gestores, proveedores y usuarios. De esta forma, las administraciones pueden convertirse en promotoras de la innovación y, a la vez, dar una respuesta regulatoria más ágil, segura y eficaz a los retos presentes y futuros. Así pues, los reguladores establecen un conjunto de normas para personas físicas y jurídicas que buscan probar de forma real ante consumidores productos y modelos de negocio con componente innovador. Estos espacios combinan la flexibilidad o no sujeción a marcos legislativos específicos, y son sometidos a una estricta supervisión reguladora y al acotamiento a un período de tiempo limitado. Este sistema minimiza la inseguridad jurídica para las innovaciones, permite evaluar su aplicación práctica y real, y ayuda a mejorar el acceso a la inversión, validando modelos de negocio. A su vez, suponen modernizar el contexto regulatorio de muchas actividades productivas.

En otro orden de cosas, y tal y como sostienen Fernández y González (2018), en el campo de la innovación regulatoria también se aconseja seguir el camino marcado por el modelo de gobernanza pública inteligente. Por una parte, los ciudadanos deben tener un rol de importancia a la hora de la creación de normas sin desatender las opiniones de los operadores económicos y de los expertos especialistas en la materia. Sin duda, la regulación de la economía de plataformas requiere amplitud de

---

<sup>1</sup> *Better regulation «Toolbox»* de la Comisión Europea.

miras: hay que analizar y encontrar el encaje de las nuevas realidades empresariales y sociales asociadas a la economía de plataformas, así como equilibrar los intereses divergentes de las partes implicadas en el fenómeno, siempre en favor del bienestar social y del interés general: Administración, emprendedores digitales, empresas tradicionales, expertos, trabajadores, consumidores y ciudadanos en general. Solo con la colaboración de todos los partícipes (cuádruple hélice) se podrá lograr la mejor de las regulaciones<sup>2</sup>.

Las ventajas de este modelo de trabajo transversal (Serra, 2005) en su dimensión disciplinaria y administrativa no son despreciables: analizar y hacer propuestas conjuntas desde el punto de vista de los responsables públicos por ámbito competencial permite identificar la importancia de todos los intereses a proteger; contar con el apoyo de los agentes implicados en este nuevo fenómeno aporta a la administración una visión innovadora y más próxima a la realidad; la opinión de la ciudadanía se valora cada vez más en los procesos de creación normativa, siendo en este caso incluso más relevante, ya que las personas, en su posición de ciudadanos agentes productores o *prosumidores*, son, en buena parte, la base de esta nueva economía colaborativa y de plataforma.

Aun así, las diferentes competencias entre Administraciones Públicas y sus visiones, la diversidad de agentes económicos con intereses contrapuestos y la complejidad del fenómeno en sí mismo, no facilitan la adaptación de todo un sistema regulatorio estructurado y anclado en el siglo xx a las necesidades y entornos innovadores del siglo xxi. En palabras del Consejo Social y Económico (CES)<sup>3</sup>:

«En este contexto, resulta inevitable que los poderes públicos junto con los agentes económicos y sociales desarrollen estrategias dirigidas a transitar de manera ágil y eficiente a la economía digital para lograr ventajas competitivas en el mercado global.

Además de impulsar la innovación tecnológica y sus efectos positivos, las estrategias de digitalización nacionales deben contemplar políticas que reduzcan y compensen los efectos negativos de la misma, así como las tendencias a la concentración del poder de mercado y al aumento de la desigualdad. La gobernanza de estas políticas debe, a juicio del CES, contar asimismo con la participación e implicación de los interlocutores sociales».

Por otro lado, cabe arrojar algo de luz sobre el tan controvertido concepto de «economía colaborativa». Desde el punto de vista más semánticamente inclusivo, la economía colaborativa nació como un concepto paraguas en el que se englobaban, por aquel entonces, todas aquellas nuevas realidades empresariales y sociales surgi-

---

<sup>2</sup> Cavallini *et al.* (2016) definen la cuarta hélice como «una entidad colectiva formada por usuarios individuales que viven en un territorio y que interactúan con la universidad, las empresas y el gobierno en tanto que clientes, ciudadanos o miembros de la comunidad local para contribuir a construir nuevas vías de innovación capaces de promover el crecimiento socioeconómico del territorio».

<sup>3</sup> *La digitalización de la economía*. Consejo Económico y Social (2017).

das a partir de la irrupción de la tecnología digital y las plataformas tecnológicas. Los ciudadanos, dentro de este nuevo marco digital, podían y pueden ofrecer o intercambiar servicios y recursos infrautilizados mediante una plataforma o comunidad de usuarios, que conecta oferta y demanda. No obstante, esta interacción es nueva en su forma, pero no en su fondo: la mayoría de estos intercambios se ha realizado desde siempre en círculos próximos y de confianza, por lo que la verdadera novedad es el medio digital en el que se realizan que, a su vez, ha permitido un incremento exponencial de esta tipología de economía.

La economía colaborativa es, por tanto, la economía de los nombres: consumo colaborativo, economía del compartir, economía entre iguales, economía del acceso, economía bajo demanda y un largo etcétera. A medida que este nuevo fenómeno disruptivo ha ido evolucionando, se han producido fragmentaciones o clasificaciones del concepto desde aproximaciones lineales, en las cuales únicamente se considera «economía colaborativa en sentido más estricto» aquellos modelos entre particulares (*peer to peer*) a posiciones más poliédricas que insertan dentro de esta terminología las llamadas economías de acceso o economía bajo demanda.

Por tanto, hoy en día podríamos asegurar que el concepto «economía colaborativa» queda relegado a aquellas interacciones entre particulares a través de una plataforma mientras que la palabra o concepto que mejor se adapta a la realidad que estamos viviendo en este momento es el de «economía digital» o «economía de plataformas» como una nueva forma de conectar oferta y demanda. Al tratarse de una forma de economía con presencia de nuevas tecnologías y plataformas surgen externalidades de red que pueden llevar a situaciones de concentración de mercado o de aumento de la desigualdad. Sin embargo, hay que tener en cuenta también su capacidad para generar empleo así como para minimizar los costes de transacción y coordinación drásticamente, lo que plantea la necesidad de reformular y reforzar los sistemas de gobernanza económica vigentes hasta ahora para potenciar los efectos positivos y mitigar los negativos.

Por tanto, lo verdaderamente interesante desde un punto de vista estrictamente económico no es discutir entre qué es economía colaborativa y qué no lo es, sino afrontar los retos que supone este nuevo tipo de economía digital con unos rasgos en común y que están haciendo tambalear los mecanismos regulatorios a escala global.

A continuación, se examinarán ámbitos concretos donde, de una manera más singularizada, la economía colaborativa y de plataformas son protagonistas destacados: la política fiscal, la laboral y las relaciones público-privadas entre Administraciones Públicas y plataformas digitales. Este análisis permitirá hacernos una composición de lugar de esta nueva realidad, así como valorar los obstáculos que dificultan su encaje en la actual regulación y, por último, establecer las diferentes medidas que podría adoptar la Administración Pública para hacerles frente.

## 2. Digitalización de la política fiscal

En primer lugar, se deben plantear las cuestiones sobre la fiscalidad en el entorno de la economía colaborativa y digital, teniendo en cuenta que, a menudo, se mezclan dos conceptos distintos, lo que puede dar lugar a razonamientos y conclusiones erróneas. Por un lado, hablamos de la fiscalidad que afecta a las propias plataformas que, como cualquier otra empresa, deben contribuir a las finanzas públicas a través del impuesto de sociedades. Por otro lado, hay que tener en cuenta también la fiscalidad a la que deben hacer frente los usuarios de las plataformas digitales, especialmente aquellos que ofrecen bienes y/o servicios a través de estas aplicaciones y obtienen ingresos de ellas. En ambos escenarios, la normativa se podría considerar, prácticamente, obsoleta. De hecho, tanto a nivel estatal como europeo la regulación fiscal está concebida para adaptarse a una economía tradicional y eminentemente física. Hoy en día, no obstante, estamos hablando, tal y como sostiene Álamo (2016), de conceptos como la presencia global, la ausencia de «establecimiento permanente», o bien el rol cada vez más presente del prosumidor o *peer*, que introduce elementos ajenos en la relación jurídica tradicional entre proveedor del bien y/o servicio y consumidor.

Las plataformas digitales son conectores de oferta y demanda, es decir, son un instrumento que pone en contacto los oferentes de un bien y/o servicio con los usuarios demandantes de estos. Tal y como ellas se definen, son empresas de intermediación, por lo que es lógico que si esta intermediación genera un ingreso y un beneficio en territorio nacional, se las pueda gravar por ello. Ahora bien, el problema surge cuando, en base a la interpretación de las normativas fiscales (en general, en toda la Unión Europea hay requisitos muy similares), para poder ser gravadas se requiere que las empresas dispongan de un establecimiento permanente en el país donde realizan la actividad. Tradicionalmente, esta circunstancia no suponía un gran problema para los Estados miembros pero, tal y como indica Vaquer (2016), la digitalización cambia, sustancialmente, las reglas del juego: las plataformas digitales no disponen de un establecimiento permanente en cada país en el que operan, lo que les permite imputar la gran mayoría de sus ingresos y beneficios en el país donde tienen su sede central, que dentro de la Unión suelen ser países con una menor tasa impositiva, como Irlanda o Luxemburgo.

En este contexto, los diferentes Estados miembros están adoptando cada uno de ellos diferentes estrategias para afrontar la *Base Erosion and Profit Shifting (BEPS)*, concepto creado por la OCDE<sup>4</sup> para referirse a la erosión de la base fiscal y el desplazamiento de los beneficios. En palabras del Comisario Europeo de Asuntos Económicos y Financieros, Fiscalidad y Aduanas, Pierre Moscovici: «Nuestras normas previas a Internet no permiten a nuestros Estados miembros gravar a las empresas digitales que operan en Europa cuando tienen poca o ninguna presencia física aquí. Esto representa un cada vez más grande agujero para los Estados miembros, porque

---

<sup>4</sup> *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios* (OCDE, 2016).

la base fiscal se está erosionando. Es por eso que presentamos un nuevo estándar legal y un impuesto de carácter temporal para actividades digitales».

En este sentido, la Comisión Europea<sup>5</sup> ha empezado a trabajar intensamente en un sistema que permita gestionar mejor esta problemática<sup>6</sup>. Como solución más adecuada, plantea la creación de un impuesto comunitario (una pequeña victoria dentro de la todavía utópica unión fiscal) que grave aquellas plataformas y empresas digitales que lleven a cabo una interacción significativa con sus usuarios mediante canales digitales y, por tanto, prescindiendo del anticuado concepto de establecimiento permanente. Siguiendo a la Comisión, se considerará que una plataforma tecnológica tiene una presencia digital gravable en un Estado miembro si cumple uno de los siguientes requisitos:

- supera el umbral de siete millones de euros de ingresos anuales en un Estado miembro;
- tiene más de 100.000 usuarios en un Estado miembro durante un ejercicio fiscal;
- o genera más de 3.000 contratos de servicios digitales con los usuarios en un ejercicio fiscal.

Sin embargo, la Unión Europea es muy consciente de sus tiempos y del creciente impacto que el *BEPS* está causando en los Estados miembros, por lo que ha diseñado una estrategia más cortoplacista que pasa por establecer un impuesto digital del 3 por 100 sobre los ingresos generados por dichas actividades que sería recaudado directamente por los diferentes países europeos. Este impuesto se aplicaría a las empresas con un total anual de ingresos de 750 millones de euros a nivel mundial, de los cuales, 50 millones se generen en la UE. El diseño de esta estrategia por parte de la UE está contando con un amplio apoyo social y político, aunque siempre hay espacio para la crítica: las plataformas tecnológicas han cargado contra esta iniciativa por gravar los ingresos directamente y no los beneficios generados.

Las prisas de la Unión Europea no se deben únicamente a la existencia de la erosión de las bases fiscales nacionales, sino que también han influido las decisiones unilaterales que están tomando algunos Estados miembros a falta de una respuesta global (Wolfgang, 2018). Efectivamente, varios países europeos están aprobando medidas para regular la economía colaborativa y digital, estando entre las más significativas aquellas relacionadas con el marco fiscal. En España, por ejemplo, se ha modificado el Reglamento General de las actuaciones y procedimientos de gestión e inspección tributaria a través del Real Decreto 1070/2017<sup>7</sup>. Esta modificación normativa insta a las denominadas plataformas colaborativas que intermedian en la

---

<sup>5</sup> Propuesta para el Consejo *Council Directive on the common system of a digital services tax on revenues resulting from the provision of certain digital services*.

<sup>6</sup> *Fair Taxation for the Digital Economy* (European Commission, 2018).

<sup>7</sup> Artículo 1. Apartado 11 del Real Decreto 1070/2017.

cesión de viviendas con fines turísticos a facilitar una gran cantidad de datos sobre el arrendador y el arrendatario que debe ser recabada y comunicada a la Agencia Tributaria por parte del intermediario (plataforma digital). Tal y como indican varios autores, entre ellos Ruiz (2017), la justificación de esta medida es la correcta recaudación efectiva y la reducción del fraude fiscal. Sin embargo, este objetivo puede lograrse sin necesidad de acudir a medidas tan intervencionistas. De hecho, esta actuación ha sido ampliamente criticada por diferentes medios, plataformas digitales e incluso por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC), aunque finalmente este organismo ha desestimado la posibilidad de interponer un recurso contencioso administrativo al considerar que las obligaciones impuestas están justificadas para la lucha contra el fraude fiscal y no suponen una carga desproporcionada para las plataformas.

Además, el Estado español también se está planteando establecer un impuesto del 3 por 100 sobre las operaciones en España a las grandes plataformas tecnológicas. Se trata de la llamada tasa digital o tasa Google para gravar a las empresas que venden datos, servicios de publicidad *online* o realizan servicios de intermediación.

En otro orden de cosas, también entendemos como fiscalidad relacionada con la economía colaborativa o digital todos aquellos ingresos que obtienen los diferentes usuarios de estas plataformas (Jarne, 2016). Aunque la situación es distinta respecto a la fiscalidad que deben soportar las plataformas, el origen del problema es el mismo: un sistema y una normativa fiscal no adaptados a las necesidades reales. Los proveedores de bienes y servicios son, en su mayor parte, ciudadanos que no se dedican profesionalmente a esta actividad, sino que la realizan de forma ocasional y accesoriamente a su actividad habitual: los conocidos como prosumidores o *peers*. Normalmente, estos usuarios encuentran grandes dificultades administrativas para declarar los ingresos obtenidos a través de plataformas digitales de manera que puedan cumplir con todas las obligaciones fiscales a las que están sometidos; es decir, a menudo les falta información y conocimiento preciso sobre cómo tributar las rentas obtenidas a través de plataformas, así como incentivos cuando las cantidades a declarar son muy pequeñas. Los impuestos que generan mayor controversia son el IRPF y el IVA<sup>8</sup>.

El IRPF grava todas aquellas rentas obtenidas por cualquier persona física, lo que evidentemente también afecta a los ingresos obtenidos vía plataformas digitales. En este caso, el problema surge cuando el prosumidor, a menudo ajeno a estas peculiaridades, debe declarar estos ingresos: dependiendo de su origen, se pueden considerar rendimientos del capital mobiliario (el rendimiento de alquilar habitaciones por cortos periodos en tu propia vivienda de alquiler); rendimientos del capital inmobiliario (ingresos recibidos por alquilar un *parking* o habitaciones por cortos periodos en tu propia vivienda de propiedad); rendimientos del trabajo (cuando el

---

<sup>8</sup> Para mayor información, consultar el blog de la Asociación Española de la Economía Digital (Adigital) y, concretamente, el artículo *Fiscalidad en la economía colaborativa: hablando de retos*, de Mercedes Ruiz Garijo, profesora y experta en fiscalidad de la economía colaborativa.

prosumidor, para poder ofrecer su tiempo a través de una plataforma, se ha dado de alta como autónomo o, como se verá a continuación, es contratado como trabajador por una plataforma), etc. Ante la falta de pautas claras por parte de la administración tributaria, algunas plataformas han llegado a acuerdos con asesores fiscales para que los anfitriones puedan resolver dudas sobre cómo declarar los ingresos obtenidos y conocer cuáles son los gastos deducibles en cada caso.

Por otro lado, el IVA es el otro gran escollo al que deben hacer frente los prosumidores. Actividades como el alquiler de una plaza de *parking* propia por horas, mientras no necesitas usarla, parece una gran ventaja para el aprovechamiento eficiente de los bienes infrautilizados, reducir la contaminación urbana y obtener unos ingresos extra. Sin embargo, los incentivos a utilizar plataformas que permiten este tipo de actividades se reducen sustancialmente al conocer que debes llevar a cabo una declaración trimestral de IVA. Esto también ocurriría en el caso del alquiler de tu propia vivienda si no existiera una excepción expresa<sup>9</sup>, aunque se deban cumplir también ciertos requisitos para acogerse a ella.

En este contexto, el ciudadano ve tan complejo cumplir con la fiscalidad aplicable que a menudo opta por no llevar a cabo este tipo de actividades o, simplemente, no tributar. Esto supone, por un lado, una barrera al desarrollo de la economía colaborativa y digital y, por otro, una mayor prevalencia de la economía sumergida (Sanz, 2017)<sup>10</sup>. En este sentido, son varios los países de la Unión Europea que han empezado a tomar medidas en el asunto, como Francia, Bélgica o Reino Unido que, cada uno a su manera, han establecido umbrales o límites en los que no es necesaria la declaración de los ingresos o el pago del IVA para facilitar y fomentar la participación de sus ciudadanos en esta economía digital y colaborativa y, a su vez, reducir la economía sumergida. A modo de ejemplo, Bélgica<sup>11</sup> grava los ingresos provenientes de plataformas digitales a un tipo del 10 por 100 (20 por 100 desgravable en un 50 por 100) si los ingresos son inferiores a 5.097 euros al año, y han sido recaudados directamente a través de las propias plataformas, que actúan como asistentes en la recaudación. Adicionalmente, para una gran variedad de provisión de bienes y si no se supera la barrera de los ingresos de 5.907 euros, tampoco se aplica IVA.

Estas y otras (muchas ciudades, regiones e incluso países que han firmado acuerdos de colaboración con plataformas) buenas prácticas deberían ser el ejemplo a seguir. A través de estos convenios o *MOU*<sup>12</sup>, ambas partes suelen pactar que sea la plataforma quien asista al usuario y recaude el impuesto turístico e incluso colabore en la retención de otros tributos como el IRPF o el IVA, para, posteriormente, ingresarlo a las agencias tributarias respectivas (Herrero, 2017). En ocasiones, el acuerdo va incluso más allá y fija el uso compartido de los datos, desprovistos de circunstancias personales que permitan la identificación de los ciudadanos, y su cesión por parte

<sup>9</sup> Art. 20, apartado 1.23º letra e' de la Ley 37/1992, del IVA.

<sup>10</sup> Airbnb, ¿economía colaborativa o economía sumergida?

<sup>11</sup> *Loi Programme*, de 1 de julio de 2016.

<sup>12</sup> *Memorandum Of Understanding*, entendido como un documento que describe un acuerdo bilateral o multilateral entre partes.

de las plataformas a la Administración, para que esta última pueda usarlos como herramienta de diseño de las políticas públicas correspondientes o de control e inspección.

Por ejemplo, en la ciudad de Barcelona ya se ha dado un primer paso de colaboración con la empresa Airbnb, que ha desarrollado una nueva herramienta para combatir los pisos turísticos ilegales. Por otro lado, la Generalitat de Catalunya ha modificado su marco normativo<sup>13</sup> para crear la figura de asistente en la recaudación y está trabajando intensamente para que la firma del correspondiente convenio se materialice. Adicionalmente, y a pesar que no se ha podido aplicar ninguna medida que, *ex profeso*, incorpore medidas beneficiosas para el prosumidor y la economía colaborativa (por una falta de competencias en materia fiscal), se ha aprobado una guía en materia de alojamientos turísticos y tributación para que, como mínimo, los prosumidores sepan qué tributación les afecta y puedan cumplir con sus obligaciones fiscales de la forma más sencilla posible<sup>14</sup>.

En resumen, se puede afirmar que nos encontramos ante una economía que escapa de los principios de territorialidad, por lo que cada vez es más complejo aplicar las mismas reglas del juego, tanto para las empresas (en este caso, plataformas digitales) como para los individuos (en este caso, los prosumidores). Los conceptos ampliamente utilizados en la normativa fiscal, como el establecimiento permanente, han dejado de ser operativos ante los constantes cambios e innovaciones que experimenta la estructura económica europea y mundial. Ante este cambio de paradigma, es imprescindible que las autoridades tomen cartas en el asunto y se adapten a las nuevas características del entorno, de modo que la política fiscal pueda cumplir con sus principios inspiradores: justicia, igualdad, progresividad y eficacia.

### 3. Digitalización de la política laboral

El ámbito de las relaciones laborales es una de las piedras angulares de la economía digital. Tan relevante es su incidencia que, según el Global Centre for Digital Business Transformation<sup>15</sup>, cuatro de cada diez empresas existentes a día de hoy habrán desaparecido a causa de la transformación digital.

Tal y como manifiestan muchos autores, como por ejemplo Otero (2017), existe en la actualidad un intenso debate sobre cuándo un ciudadano que ofrece servicios a través de una plataforma digital (*gig economy*) se encuentra en una relación de laboralidad (trabajador por cuenta ajena) o mercantilidad (autónomo). La casuística

---

<sup>13</sup> Decreto 141/2017, de 19 de septiembre, por el que se aprueba el Reglamento del impuesto sobre las estancias en establecimientos turísticos y Ley 5/2017, del 28 de marzo, de medidas fiscales, administrativas, financieras y del sector público y de creación y regulación de los impuestos sobre grandes establecimientos comerciales, sobre estancias en establecimientos turísticos, sobre elementos radiotóxicos, sobre bebidas azucaradas envasadas y sobre emisiones de dióxido de carbono.

<sup>14</sup> *El uso turístico de las viviendas de las personas físicas*. Agencia Tributaria de Catalunya (2018).

<sup>15</sup> *Digital Vortex: How Digital Disruption is Redefining Industries*. Global Centre for Digital Business Transformation (2015).

es compleja y, a menudo, no se puede generalizar, pues hay un conjunto de factores a tener en cuenta. No obstante, es necesario afrontar el conflicto lo antes posible, pues la evolución de la economía de plataformas es imparable, así como la repercusión social y mediática que está generando.

En primer lugar, es un hecho reconocido que la economía colaborativa y digital representa una gran oportunidad para la sociedad, pues ofrece un sinnúmero de nuevas opciones que permiten obtener unos ingresos extra a través del uso de bienes infrautilizados por parte de los ciudadanos agentes productores e, incluso, el propio tiempo libre de cada individuo, lo que se materializa como la prestación de servicios a través de una plataforma digital.

En palabras del propio Parlamento Europeo, en su Informe sobre una Agenda Europea para la economía colaborativa: «Destaca [el Parlamento Europeo] que la revolución digital tiene un impacto significativo en el mercado laboral y que las tendencias que están surgiendo en la economía colaborativa forman parte de una tendencia actual en el contexto de la digitalización de la sociedad. Señala, al mismo tiempo, que la economía colaborativa ofrece nuevas oportunidades, así como vías nuevas y flexibles de acceso al empleo para todos los usuarios, en especial para los trabajadores por cuenta ajena, los desempleados y las personas que en la actualidad están excluidas del mercado laboral o que no podrían acceder a este, y podría, por tanto, servir como punto de entrada al mercado laboral, especialmente para los jóvenes y los grupos marginados [...]».

En términos generales, la normativa estatal<sup>16</sup> fija una serie de requisitos para considerar que la relación entre las dos partes es puramente laboral, es decir, que el prestador de servicios es un trabajador por cuenta ajena:

- Voluntariedad: personal y libre.
- Ajenidad: tiene que ser por cuenta ajena. El indicio relevante de la nota de ajenidad es que la adopción de las decisiones se hace por parte del empresario y no por parte del trabajador.
- Dependencia: el trabajador está bajo el ámbito de organización y dirección del empresario.
- Retribución: la falta de remuneración impide que pueda calificarse en principio dentro del concepto de contrato de trabajo según definición del Estatuto de los Trabajadores.

Ahora bien, a pesar de la existencia de estos criterios, la subjetividad con la que pueden interpretarse está creando una situación de incertidumbre e inseguridad jurídica muy relevante en el mercado laboral y en la órbita de la economía colaborativa

---

<sup>16</sup> Artículo 1.1 del Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores. Esta ley será de aplicación a los trabajadores que voluntariamente presten sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección de otra persona, física o jurídica, denominada empleador o empresario.

y digital, lo que puede comportar fuertes barreras a la entrada y freno a la innovación y desarrollo tecnológico. Tal y como afirma Albert Cañigüeral, experto en consumo colaborativo y la digitalización del trabajo: «Tradicionalmente, siguiendo la teoría de los costes de transacción, organizaciones y empresas han internalizado un buen número de procesos para ser más ágiles en la consecución de sus objetivos. Lo que ocurre ahora es que, gracias a las plataformas digitales, resulta más costoso internalizar algo que conectarse a ello como un recurso externo. Las plataformas digitales reducen de manera drástica los costes de coordinación, los costes de transacción y la asimetría informativa. Todo ello cambia la naturaleza de las organizaciones y nos conduce a la plataformización del trabajo. Tu «contrato» de trabajo será definido por los términos y condiciones de la plataforma»<sup>17</sup>.

Existen ejemplos de varios países europeos con normativa en materia laboral similar a la española que, a pesar de presentar unas características también rígidas, están empezando a buscar soluciones para la adaptación de estas nuevas prestaciones de servicios a su realidad nacional, siguiendo las recomendaciones de la Comisión Europea en términos de economía colaborativa y digital:

«Los particulares que ofrezcan servicios entre pares de manera ocasional a través de plataformas colaborativas no deben ser tratados automáticamente como prestadores de servicios profesionales. Establecer umbrales (posiblemente por sector) con arreglo a los cuales una actividad se consideraría una actividad no profesional entre pares puede ser una manera adecuada de avanzar».

«La Comisión Europea insta a los Estados miembros a evaluar la adecuación de su normativa nacional en materia de empleo, considerando las diferentes necesidades de los trabajadores por cuenta propia y ajena en el mundo digital, así como la naturaleza innovadora de los modelos de empresa colaborativa».

En España, al contrario que en Francia, la tendencia pasa por considerar la mayoría de prestadores de servicios a través de plataformas digitales como trabajadores por cuenta ajena de la plataforma<sup>18</sup>. Teniendo en cuenta que la mayoría de ellos usan sus propios medios, trabajan sin exclusividad, tienen total libertad de horarios y no reciben instrucciones de la plataforma, sino que principalmente la utilizan como medio para localizar a los posibles clientes, entra en debate si estos deben ser considerados como trabajadores de la plataforma o por el contrario se debería hablar de una relación mercantil. En esta misma línea, el Consejo de Ministros aprobó recientemente el Plan Estratégico de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social en el que se incide en la lucha contra los llamados falsos autónomos y la economía

<sup>17</sup> *El futuro del trabajo: 'the crowd is the new cloud'* (El País Retina, 2017).

<sup>18</sup> *Francia vuelve a ser la cuna de la revolución, ahora en materia laboral para las plataformas digitales* (Adigital, 2018).

de plataformas cuando, probablemente, sería más adecuado pensar previamente en una adecuación de la norma en materia de empleo a las nuevas realidades sociales y empresariales<sup>19</sup>.

Es decir, desde un punto de vista lógico y pragmático, se debería diseñar una nueva figura a caballo entre un trabajador por cuenta ajena y un autónomo que permita el desarrollo de nuevas formas de trabajo en entornos digitales y, a su vez, ofrezca derechos a los prestadores de servicios y evite su precarización (Sachs, 2015; Davis, 2015). Pensar en las nuevas características que presentan estas nuevas economías nos induce a plantearnos también una potenciación de las plataformas de cooperación, no tanto por la experiencia del usuario, si no por el sentido de pertenencia, la mutualización y la participación democrática.

Lo cierto es que las plataformas tienden a considerar que los prestadores de servicios que utilizan su sistema digital son autónomos y no trabajadores por cuenta ajena, pues de lo contrario supondría un torpedo directo en su línea de flotación: su modelo de negocio, basado en la flexibilidad tanto del prestador del servicio como del consumidor. La obligación de contratar a los trabajadores en las condiciones legalmente vigentes, diseñadas para empresas físicas con un horario estable, implicaría la inviabilidad de estas plataformas, con el consiguiente freno a la actividad económica y la innovación. Concretamente, gran parte de estas plataformas consideran a sus proveedores de servicios como TRADE (trabajador económicamente dependientes según la Ley 20/2007 de 20 de julio), figura que podría verse como un concepto intermedio entre el trabajador laboral y el trabajador autónomo, aunque en realidad es una subcategoría de los trabajadores autónomos<sup>20</sup>. Esta figura se pudo ver, *a priori*, como una solución al conflicto pero, dada la situación judicial a día de hoy, es evidente que no, pues sus características tampoco son suficientemente compatibles con los trabajadores de la economía digital.

Nos encontramos, por tanto, ante un escenario intensamente judicializado por varios motivos. En primer lugar, tal y como ya se ha mencionado, la rigidez y, muy posiblemente, la desactualización de la normativa laboral es la base del conflicto, pero no el único. Inspecciones de trabajo, repartidores o *riders* y plataformas tienen también opiniones dispares sobre el régimen que debería aplicarse a los prestadores de servicio de este tipo de plataformas digitales.

En este sentido, la Sentencia n.º 244/2018 del Juzgado número 6 de Valencia de 1 de junio de 2018 marca un antes y un después en el debate entre laboralidad (trabajadores por cuenta ajena) o mercantilidad (régimen de autónomos) de los trabajadores de las plataformas, especialmente las de *delivery*. En concreto, esta sentencia declara la laboralidad del demandante, un repartidor, y condena a Deliveroo a pagarle la indemnización por despido improcedente, tal y como ya habían argumentado

---

<sup>19</sup> El 6 de abril de 2018, el Consejo de Ministros aprobó el Plan Estratégico de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social 2018-2020, en el que se incide en la lucha contra los llamados falsos autónomos y la economía de plataformas.

<sup>20</sup> vLex: *información jurídica inteligente*.

previamente las Inspecciones de Trabajo de Madrid, Valencia y, más recientemente, Barcelona<sup>21</sup>. El argumento principal de la juez para determinar la dependencia y ajenidad del trabajador se basa en el control por GPS de la ubicación del *rider* por parte de la plataforma, el uso de la plataforma (y su algoritmo) como medio de producción, la fijación del precio por parte de Deliveroo, la ajenidad de la información (el repartidor desconoce cuántos clientes y proveedores existen en la aplicación) y la identificación del repartidor como la imagen de la marca, es decir, la ajenidad en la marca.

Por otro lado, la sentencia del Juzgado n.º 39 de Madrid de 3 de septiembre declara a un repartidor de Glovo como verdadero autónomo, basándose en los siguientes argumentos: en primer lugar, prevalece la autonomía de la voluntad (el repartidor aceptó operar en régimen de autónomo) a la presunción de laboralidad. En segundo lugar, considera que la reputación *online* es irrelevante, pues establece que el sistema de puntuación y la mayor asignación de pedidos a trabajadores de más puntuación no es ni un sistema de organización del trabajo ni una penalización para los trabajadores con menos puntuación, sino un «premio» a unos trabajadores por la superior calidad del trabajo (y no un «castigo» al resto). En tercer lugar, considera la bicicleta, propiedad del repartidor, como principal medio de producción (dando menor importancia al algoritmo de la plataforma de forma opuesta a la sentencia antes mencionada). Finalmente, la asignación de precios y de zonas de trabajo por parte de Glovo se considera irrelevante al no suponer estas un sometimiento del trabajador a una estructura organizativa interna de la empresa.

Es evidente que, si sobre unos hechos probados tan similares se llega a conclusiones diametralmente opuestas, no hay un criterio unánime. Una gran mayoría de jueces y expertos en materia laboral creen necesaria una aclaración del legislador o del Tribunal Supremo sobre el concepto de trabajador en el trabajo en plataformas, pero también se puede ir más allá. En Francia, por ejemplo, se está gestando un estatuto laboral específico para plataformas digitales como Uber o Glovo. La idea consiste en que las empresas reconozcan, de forma voluntaria, la relación con sus empleados, y que las horas trabajadas por estos les permitan acceder a la formación profesional continua. La clave está en la Cuenta Personal de Formación (CPF), un mecanismo que funciona desde 2015. La CPF permite transformar las horas de trabajo en créditos para asistir a cursos de formación y reciclaje: una jornada laboral de 35 horas da derecho al cabo del año a 24 horas de formación. Por otro lado, la Asamblea Nacional gala ha aprobado el proyecto de ley para la libertad de elección del futuro profesional, que intenta regular la relación entre los trabajadores y las plataformas en las que prestan sus servicios<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> De hecho, la inspección de Barcelona va más allá incluso considerando que «jugar» a ensayo-error con las condiciones contractuales y organizativas de los prestadores de servicios es propiamente un indicio contundente de laboralidad (manifestación del poder de dirección del empresario, art. 20 ET).

<sup>22</sup> *Actualidad Internacional Sociolaboral*, n.º 227. Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social.

Por si fuera poco, el Parlamento europeo aprobó, el pasado 15 de noviembre de 2018, una propuesta de Directiva europea<sup>23</sup> para regular las condiciones laborales mínimas que deberán cumplir todos los trabajadores europeos. La nueva normativa (muy probablemente aprobada definitivamente en el actual mandato europeo) está destinada a todo tipo de trabajadores pero, en la práctica afectará, sobre todo, a los oferentes de servicios vía plataformas digitales, pues incluye a todo tipo de trabajadores que tengan una relación de dependencia económica (es decir, los TRADE).

En cualquier caso, parece que la prestación de servicios a través de plataformas digitales está revolucionando el concepto de lo que se entiende jurídicamente por contrato de trabajo. Aplicar las normas existentes de una forma rígida no parece ser la manera adecuada de proceder, al contrario: mientras haya un vacío regulatorio que no cubra las necesidades de estos nuevos oferentes de servicios y de las plataformas digitales y no se piensen alternativas y mecanismos que permitan llevar a cabo estas actividades de una forma legal y en pro de la innovación, continuarán existiendo conflictos y litigios laborales.

#### **4. Colaboración entre Administración y plataformas digitales**

La colaboración público-privada es esencial en nuestros días a causa de las características que presenta una economía de mercado abierta y competitiva (Contreras, 2017). No debería sorprender, pues, que esta colaboración sea incluso más relevante en el marco de la economía colaborativa y de plataformas. En términos generales, el objetivo de esta cooperación entre Administración Pública y plataformas digitales es utilizar estas últimas como asistentes eficientes en la recaudación fiscal. No obstante, hay que tener en cuenta también la oportunidad de obtener información y potenciar la transparencia de las actividades que se llevan a cabo en sus respectivos ámbitos sectoriales. En este contexto, es imprescindible contar con los avances en la tecnología digital, los cuales posibilitan la recogida, el almacenamiento y el procesamiento de cantidades cada vez mayores de datos, es decir, permite explotar el *Big Data* (Ferrer y Sánchez, 2013).

Los datos y la información que se puede extraer de ellos se han convertido en un pilar fundamental para el crecimiento económico y social, por lo que la Administración Pública debería potenciar cualquier iniciativa que tenga por objeto su obtención, siempre velando por la imprescindible protección de la intimidad y los datos personales, derecho fundamental así recogido en la Constitución. De esta manera, las plataformas que participan en la economía colaborativa y digital son agregadoras naturales de datos que, convenientemente sometidos a un tratamiento que permita su anonimato, una vez procesados y ya en posesión de las Administraciones permitirían una mejora notable de la capacidad de análisis y predicción en el diseño de políticas

---

<sup>23</sup> Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y del Consejo, relativa a unas condiciones laborales transparentes y previsibles en la Unión Europea.

públicas y su control e inspección: la explotación de datos tiene un enorme potencial para impulsar la innovación, la productividad, la eficiencia y, en definitiva, el crecimiento económico y el valor social<sup>24</sup>.

Si bien el potencial de los acuerdos entre Administraciones Públicas y plataformas digitales es muy elevado, también hay que tener en cuenta que, al fin y al cabo, los datos que posee la plataforma legalmente le pertenecen y que, a menudo, compartirlos no le reporta un beneficio empresarial directo; es por ello que la negociación y cooperación toman mayor relevancia. Obligar en vez de negociar no es una vía adecuada para establecer un diálogo y una situación en la que ambas partes salgan ganando (Parrado y Reynaers, 2017). En la actualidad, varias Administraciones han optado por alternativas menos invasivas y más conciliadoras que buscan el mismo objetivo o, incluso, ir más allá, como por ejemplo Estonia o Portugal<sup>25</sup>.

En la actualidad, son varias las Administraciones Públicas europeas que están negociando acuerdos de adhesión con las principales plataformas de alquiler turístico, donde el convenio prevé otros aspectos como la garantía del cumplimiento de la normativa vigente, la buena vecindad y la facilitación de información anonimizada con la finalidad de mejorar las políticas públicas sectoriales. El objetivo a corto plazo, no obstante, es recaudar este impuesto turístico de la manera más sencilla tanto para la Administración como para el anfitrión de las viviendas de uso turístico y el propio turista.

## 5. Conclusiones

Un sinnúmero de oportunidades late en las nuevas formas económicas que han visto la luz con la llegada del nuevo siglo. Las ventajas que ofrecen las economías colaborativas y de plataformas son de gran calado. Sin embargo, aprovecharlas constituye un nuevo desafío para las Administraciones Públicas y como tal, el primer paso debe ser el estudio y análisis riguroso de este nuevo entorno económico-social. La eficiencia de los modelos basados en plataformas, como los efectos de red, la reducción de intermediarios, el uso intensivo de la tecnología y su consecuente reducción de los costes de transacción son elementos fundamentales que se deben potenciar para lograr un modelo económico puntero y solvente. De esta manera, se debería

---

<sup>24</sup> En palabras de la Comisión Europea, a través de la Comunicación Una Agenda Europea para la Economía Colaborativa: «El crecimiento económico se apoya mejor mediante medidas que tienen por objeto reducir la carga administrativa para las personas y las empresas sin discriminar entre modelos de empresa. A tal efecto, un intercambio eficaz de información entre plataformas, autoridades y prestadores de servicios puede ayudar a reducir costes. La creación de ventanillas únicas y el desarrollo de mecanismos de intercambio de información en línea pueden crear también nuevas posibilidades de colaboración y seguimiento del cumplimiento».

<sup>25</sup> Estonia, por ejemplo, ha establecido un acuerdo de adhesión con plataformas de vehículos de uso compartido para simplificar el proceso de declaración fiscal para los conductores. Las plataformas, adicionalmente, facilitan datos sobre movilidad a la administración, de manera que esta pueda planificar y ordenar más eficientemente el tráfico urbano e interurbano. Lisboa, en su caso, ha firmado un convenio de colaboración con Airbnb para que esta plataforma asista al consistorio en la recaudación del impuesto turístico.

proceder al establecimiento de un modelo de gobernanza adecuado para todos los participantes de la sociedad, innovando en políticas que reduzcan y compensen los efectos negativos que esta nueva economía pueda generar, como las tendencias a la concentración del poder de mercado.

En aras de la consecución de una regulación armonizada que permita desarrollar todo tipo de iniciativas en este nuevo marco digital y colaborativo de manera eficiente, ordenada y respetuosa con el conjunto de la sociedad, deberían seguir un modelo de innovación regulatoria donde se analice el sector y se establezca un diálogo conciliador con todos los agentes partícipes. Deberíamos tomar ejemplo de otros países de nuestro entorno que están diseñando sistemas de *sandbox*, como un medio para reducir las fricciones regulatorias que la innovación y tecnología encuentran en diversidad de sectores, así como para salvar la rigidez normativa y barreras de entrada existente en algunos casos.

## Referencias bibliográficas

- Adigital (2018, 10 de abril). *Francia vuelve a ser la cuna de la revolución, ahora en materia laboral para las plataformas digitales*. Adigital Blog.
- Agencia Tributaria de Catalunya (2018). *El uso turístico de las viviendas de las personas físicas* (tríptico divulgativo). Sede electrónica ATC. Tributos.
- Álamo, R. (2016). La obsolescencia del concepto de establecimiento permanente. *Carta tributaria. Revista de Opinión*, (13), 19-32.
- Autoridad Catalana de la Competencia (2016). *Transacciones entre iguales (P2P) y competencia. Un paso adelante*. ES 10/2015
- Botsman, R. & Rogers, R. (2010). *What's Mine Is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*. London: Collins Business. International ed. 1 de septiembre de 2010.
- Cañigual, A. (2014). *Vivir mejor con menos. Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*. Barcelona: Penguin Random House Grupo Editorial, S. A. U.
- Cañigual, A. (2017, 31 de octubre). El futuro del trabajo: 'the crowd is the new cloud'. *El País Retina*.
- Colegio Oficial de Ingenieros de Telecomunicaciones y Asociación Española de Ingenieros de Telecomunicaciones (2016). *Informe sobre Economía Colaborativa*. Grupo de Políticas Públicas y Regulación. Publicaciones.
- Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016). *Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*. Resultados preliminares (sin publicación oficial).
- Comisión Europea (2016). *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Las plataformas en línea y el mercado único digital. Retos y oportunidades para Europa*. COM/2016/0288 final.
- 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/2016/0356 final.

- Comisión Europea (2018). *Propuesta para el Consejo: Directiva para el establecimiento de un impuesto común de servicios digitales a los ingresos que resulten de la provisión de ciertos servicios digitales*. COM/2018/148 final.
- Comité Europeo de las Regiones (2016). *Dictamen del Comité de las Regiones Europeo. La dimensión local y regional de la economía colaborativa*. DOUE C 51/28.
- Comité Económico y Social Europeo (2014). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo. Consumo colaborativo o participativo: un modelo de sostenibilidad para el siglo XXI*. DOUE C 177/1.
- Comité Económico y Social Europeo (2016). *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo. La economía colaborativa y la autorregulación*. DOUE C 303/36.
- Consejo Económico y Social (2017). *La Digitalización de la Economía*. Colección Informes Núm. 03/2017.
- Consejo de Trabajo Económico y Social de Catalunya (2017). *Posicionamiento del CTSEC sobre la economía colaborativa*. Informe n.º 44.
- Contreras, C. (2017). *El Papel del gobierno en la era digital: Un enfoque de economía pública*. Madrid: Editorial Centro de Estudios Ramon Areces (Publicación 10/08/2017).
- Davis, K. (2015). *A New Class Of Worker Could Fix The On-Demand Economy*. Techcrunch (Blog). Recuperado de <https://techcrunch.com/2015/07/17/a-new-class-of-worker-could-fix-the-on-demand-economy>.
- De Rivera, J., Gordo, A. & Cassidy, P. (2016). La economía colaborativa en la era del capitalismo digital. *Revista Redes*, (15), 20-31.
- Ferrer, A. & Sánchez, E. (2013). Open data, big data: ¿hacia dónde nos dirigimos? *Anuario ThinkEPI* 2013, 7, 150-156.
- Fernández, T. & González, E. (2018). *La Administración pública ante el paradigma de innovación y ciencia abiertas: retos y oportunidades*. Monografía Núm. 22. Departamento de la Vicepresidencia y de Economía y Hacienda. Generalitat de Catalunya.
- Generalitat de Catalunya (2017, 5 de septiembre). Comisión Interdepartamental de la Economía Colaborativa. *Propuestas per a un buen encaje de la economía colaborativa y de plataformas en Catalunya*.
- Global Centre for Digital Business Transformation (2015). *Digital Vortex: How Digital Disruption is Redefining Industries*.
- Green, S. (2015). *The share economy: Motivations and strategies for corporation* (Master Thesis). Denmark: IT University of Copenhagen.
- Herrero, C. (2017). Las viviendas de uso turístico: ¿el enemigo a abatir? Reflexiones sobre la normativa autonómica en materia de alojamientos turísticos. *Revista de estudios europeos*, (70), 147-158.
- Jarne, P. (2016). El prosumidor como figura clave en el desarrollo del derecho del consumo derivado del mercado digital. *Revista CESCO de Derecho de Consumo* (19), 41-51.
- Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social (2018, octubre). *Actualidad Internacional Sociolaboral*, (227).
- OCDE (2013, 16 de julio). *Lucha contra la erosión de la base imponible y el traslado de beneficios*.
- Organización de Consumidores y Usuarios. (2016). *Collaboration or business? Collaborative consumption: from value for users to a society with values*.
- Otero, C. (2018). El complicado encaje de los trabajadores de la economía colaborativa en el Derecho Laboral: Nuevos retos para las fronteras de la laboralidad. *Derecho de las relaciones laborales*, (1), 61-74.

- Parlamento Europeo (2017). *Resolución del Parlamento Europeo sobre las plataformas en línea y el mercado único*. 2016/2276 (INI).
- Parlamento Europeo (2017). *Resolución del Parlamento Europeo sobre una Agenda Europea para la Economía Colaborativa*. 2017/2003 (INI).
- Parrado, S. & Reynaers, A.M. (2017, septiembre). *Valores públicos y sector privado, ¿una cuestión de control o de confianza?* Editorial INAP.
- Ruiz, M. (2017). La economía colaborativa en el ámbito de la vivienda: cuestiones fiscales pendientes. *Lex Social*, 7(2).
- Ruiz, M. (2017). *Fiscalidad en la Economía Colaborativa: Hablando de Retos*. Blog Asociación Española de la Economía Digital.
- Sanz, R. (2017). Airbnb, ¿economía colaborativa o economía sumergida? Reflexiones sobre el papel de las plataformas de intermediación en la aplicación de los tributos. *Instituto de Estudios Fiscales, Documentos de Trabajo* (15).
- Serra, A. (2005, junio). La gestión transversal. Expectativas y resultados. *Revista del CLAD Reforma y Democracia*, (32), 1-17.
- Sundararajan, A. (2016, 13 de mayo). *Sharing Economy: The End of Employment and the Rise of Crowd-Based Capitalism*. The MIT Press.
- Todoí, A. (2017, febrero). *El Trabajo en la Era de la Economía Colaborativa*. Valencia: Tirant Lo Blanch.
- Vaquero, F. A. (2016). Establecimiento permanente y economía digital: Especial referencia a las empresas intermediadoras en el ámbito del turismo colaborativo. *Bitácora Millennium*, (3).
- Wolfgang, S. (2018). Debate: Facilitating Entry by Facilitating Exit: New Paths in EU Tax Legislation. *Intertax*, 46(4), 339-341.