



Trabajo Fin de Grado

La Economía Colaborativa: nuevos modelos de negocios en busca de una fiscalidad consecuente
Collaborative economy: new business models in search of a consistent tax system

Autor/es

Inés Pola Villabona

Director/es

Fernando Rodrigo Sauco

Facultad Economía y Empresa
Grado de Economía
2017

RESUMEN TRABAJO:

La economía colaborativa es un fenómeno cada vez más arraigado en nuestra sociedad, a través del cual los individuos comparten entre ellos bienes que tienen infrautilizados, y así obtienen unas rentas adicionales. Se lleva a cabo en muchos ámbitos de las actividades productivas, los más conocidos y que más beneficios reportan son el alquiler de pisos de uso turístico y el comparto de trayectos entre ciudades.

La economía colaborativa ha proporcionado muchas ventajas e inconvenientes a la sociedad. Ventajas como bienestar económico, mejor utilización de los recursos o creación de empleo, e inconvenientes, como una mayor competencia desleal para las empresas ya creadas o un desuso de los servicios públicos. También, entre sus críticas están las de los que señalan que se ha convertido en un nicho para el fomento de la economía sumergida con la correspondiente pérdida de recaudación fiscal.

En este último ámbito, los agentes participantes de la economía colaborativa tienen que llevar a cabo unas prácticas responsables que dependen de la ciudad en que se encuentren, como por ejemplo registrar los pisos vacacionales u obtener las licencias VTC para llevar pasajeros en los vehículos. También deben realizar las declaraciones de los impuestos pertinentes: las empresas intermediarias y los participantes deberán declarar sus beneficios en el IS/IRPF y consignar el IVA correspondiente en los modelos previstos.

El presente trabajo pone el foco en este último asunto: determinar si la normativa fiscal vigente es suficiente para dar cabida o no a estos nuevos modelos de negocio, y, en su caso, proponer modificaciones a la actual legislación.

SUMMARY:

The collaborative economy is an increasingly entrenched phenomenon in our society, in which individuals share with each other goods that are underutilized and they obtain benefits. It is carried out in many areas of productive activities, the most known and the most benefits are the rental of tourist apartments and the sharing of routes between cities.

The collaborative economy has provided many advantages and disadvantages to society. Advantages such as economic well-being, better use of resources or creation of employment, and disadvantages, such as increased competition for companies already created or a disuse of public services. Also, some people say it has become a niche for the promotion of the submerged economy with the corresponding loss of tax collection.

At the last area, agents participating in the collaborative economy have to carry out responsible practices that depend on the city in which they are, such as registering holiday apartments or obtaining VTC licenses to carry passengers in vehicles. They must make the relevant tax returns: the intermediary companies and the participants must declare their benefits in the IS / IRPF and enter the corresponding IVA in the models provided.

This work focuses on: decide if the current tax regulation is sufficient to accommodate these new business models and if it is necessary, propose modifications to the current legislation.

INDICE:

1. Motivación, objetivos y estructura general del TFG.	1
2. La economía colaborativa: concepto, aspectos cuantitativos, potencialidades y amenazas.	2
2.1. ¿Qué es la economía colaborativa?	2
2.2. Motivos de su aparición.	3
2.3. Incidencia en Europa.	4
2.4. Impacto de la economía colaborativa.	6
2.5. Problemas económicos derivados de la economía colaborativa.	8
2.6. Perfil de los usuarios.	10
2.7. Bloques de la economía colaborativa.	11
3. Fiscalidad de la economía colaborativa.	12
3.1. Fiscalidad directa.	13
3.2. Fiscalidad indirecta.	16
3.3. Fiscalidad internacional.	17
- Establecimiento permanente.	19
3.4. Supuesto ilustrativo de los hechos imponibles habituales en negocios de economía colaborativa y sus consecuencias tributarias.	20
4. Medidas de regulación.	24
4.1. Medidas de Reino Unido, Francia y Portugal.	24
4.2. Regulación en la Comunidad Autónoma de Aragón.	27
4.3. Posibles medidas de incorporación a España.	28
4.4. Medidas a tomar por los participantes.	29
5. Conclusiones, extensiones y limitaciones	31
6. Bibliografía	33

1. MOTIVACIÓN, OBJETIVOS Y ESTRUCTURA GENERAL DEL TFG.

El trabajo presentado aborda la explicación de un tema cada vez más conocido, más arraigado en nuestra sociedad, y, también más controvertido, sobre todo, en el ámbito de la fiscalidad y de la regulación administrativa: la denominada economía colaborativa.

La “economía colaborativa”, en sus inicios solo tratada como “consumo colaborativo”, se caracteriza por el gran aumento de individuos que participan en ella y, también, por la expansión en diferentes y cada vez más servicios y ámbitos de la sociedad.

Estas nuevas formas de consumo han aparecido, en parte, por los avances en tecnologías de información y comunicación, y, en segundo lugar, por el aumento de su accesibilidad a la gran mayoría de la población.

Con el estudio de este tema se quiere conocer bien a qué tipo de regulación están obligados los individuos que participan en la evolución de este fenómeno, que participan en la evolución de este fenómeno, haciendo especial hincapié al ámbito fiscal (qué hechos imponibles surgen en las operaciones más cotidianas y cuáles son sus consecuencias tributarias), y si según los hechos que acontecen en cada ámbito, deberían estar más regulados, o de forma distinta por la Administración.

El trabajo va a constar de 3 partes:

- la primera aborda un estudio general de la economía colaborativa: ver a qué sectores afecta en la actualidad, los beneficios económicos de su implantación, así como los problemas que provoca.
- La segunda, será el estudio de la imposición directa e indirecta, así como la imposición internacional, de esta economía: qué impuestos están afectados en los distintos ámbitos de participación de los agentes colaboradores.

Completaremos esta segunda parte con un supuesto, ideado expresamente para este TFG, donde aparecen hechos imponibles habituales en las operaciones más frecuentes de economía colaborativa (transporte y alojamiento de personas), y estudiamos las consecuencias tributarias últimas de las mismas.

- La tercera, ofrecerá un conjunto de medidas de política pública, que incluye tanto instrumentos de regulación como de tributación, que intenten propiciar ser una mejora de los problemas económicos inicialmente detectados.

Por último, cerraremos el trabajo con un apartado de conclusiones, donde también se recogerán las limitaciones del TFG y posibles extensiones o ampliaciones del mismo.

2. LA ECONOMÍA COLABORATIVA: CONCEPTO, ASPECTOS CUANTITATIVOS, PONTENCIALIDADES Y AMENAZAS.

2.1. ¿QUE ES LA ECONOMIA COLABORATIVA?

El término de economía colaborativa apareció porque la denominación de consumo colaborativo tenía poco alcance atendiendo al horizonte que éste abarca.

El consumo colaborativo se entiende como la iniciativa de los individuos de una sociedad para alquilar, intercambiar o prestar bienes o servicios, es decir, compartir con los demás, y son estos individuos los que se comportarían como productores y como consumidores, manteniendo una relación de iguales, particular a particular (peer to peer, P2P). Este consumo complementa el consumo tradicional, ofreciendo más opciones y formas de satisfacer nuestras necesidades.

Habría dos formas de compartir: compartir con familia, amigos o personas conocidas; y por otro lado, compartir con personas extrañas. La forma que utilicemos dependerá del valor que le demos a los bienes y activos que queramos compartir, al igual, que en base a este valor decidiremos si queremos participar en la “comunidad” colaborativa o no.

El consumo colaborativo comenzó principalmente por tres ámbitos, la compraventa de bienes de segunda mano, los vehículos compartidos y el intercambio de activos como las habilidades, talentos y finanzas.

Pero, hoy en día, se da en muchos más sectores, los más importantes son el alojamiento, el transporte, el uso compartido de contenido multimedia, financiación y la compraventa de productos de segunda mano. Conforme se fue extendiendo esta forma de intercambio colaborativo por todos estos sectores, y por consiguiente se empezaron a sentir amenazados los negocios tradicionales, el conjunto del consumo en todos estos ámbitos de manera colaborativa, comenzó a denominarse economía colaborativa.

La CNMC (Comisión Nacional de Mercados y Competencia) define la economía colaborativa como “un modelo de consumo que se basa en el intercambio entre particulares de bienes y servicios que permanecían ocioso o infráutilizados a cambio de una compensación pactada entre las partes”. Estos intercambios normalmente se llevan

a cabo mediante plataformas informáticas donde los individuos ofertan o demandan los bienes y servicios, y en ocasiones, la misma plataforma es la que fija las condiciones legales entre las partes. El uso de estas plataformas que permiten un contacto masivo e inmediato entre los interesados, reduce considerablemente los casos de transacción de los intercambios, hecho éste que también ha contribuido decisivamente a la expansión de la economía colaborativa.

Normalmente estos intercambios los realizan los individuos para compartir gastos, cubrir algunas necesidades sociales, obtener unos rendimientos extras, o incluso para ser el principal ingreso, atendiéndolo como su empleo. Así, este modelo económico hace que los consumidores puedan pasar a ser productores, distribuyendo el poder de mercado entre más agentes.

Este fenómeno se encuentra en una constante evolución e intenso crecimiento. Su mayor auge ha sido en los últimos 5 años, por la gran mayoría de individuos que se han unido, lo que conlleva un incremento futuro del nivel de ingresos generados, que podría llevar de los 13 millones de euros de ingresos actuales a 300000 millones dentro de unos años, en España, según algunas estimaciones.

2.2. MOTIVOS DE SU APARICIÓN

La aparición de la economía colaborativa viene dada por un triple fenómeno: la aparición y evolución de las tecnologías de la comunicación, el cambio de los hábitos de consumo como consecuencia de la última crisis y el surgimiento de nuevos modelos de negocio.

- a) La evolución de las tecnologías de la comunicación: la constante evolución de las tecnologías ha permitido que el conocimiento general de la existencia de este tipo de intercambios, y el manejo de la oferta y de la demanda existente de productos y servicios infrautilizados, llegue a toda la sociedad, así como ayuda a poner en contacto a ambas partes para proceder al intercambio. Esto es posible porque actualmente el acceso a la información online y a aparatos tecnológicos está al alcance de la gran mayoría de los individuos. Estas tecnologías, en suma, han ayudado a disminuir la asimetría de información entre las partes, y reducido los costes de producción, almacenamiento y transacción.

- b) El cambio de los hábitos de consumo: los nuevos hábitos de consumo han aparecido por la búsqueda de bienestar de los individuos y de la mejora de la calidad de vida, y por una creciente preocupación del medio ambiente. Indirectamente también han formado parte de este cambio la aparición e intensa evolución de las tecnologías de la comunicación y la crisis económica de 2008.

La crisis económica iniciada en 2008, propició un descenso de los ingresos de los hogares, por lo que las familias decidieron disminuir y cambiar la estructura del gasto, optando por productos de primera necesidad y priorizando el uso de los objetos frente a la propiedad. Las únicas partidas de gasto que han aumentado son la de salud, de enseñanza y las de comunicaciones. La evolución de las tecnologías y la implantación de ellas en la mayoría de los hogares ha creado nuevas formas de socialización, y esto ha llevado a usar las redes para acceder a nuevas formas de consumo, en las que se generaliza la solidaridad y la confianza.

- c) Surgimiento de nuevos modelos de negocio: esto puede surgir por la utilización de las nuevas tecnologías, las cuales disminuyen los costes, y por las lagunas legislativas de las asimetrías en el cumplimiento de regulación, a las que se pueden acoger los agentes de los mercados online, asimetrías a las que no pueden atenerse los individuos que operan en los mercados tradicionales, que operan en un marco regulatorio más asentado y, por lo tanto, con costes fijos y variables conocidos.

2.3. INCIDENCIA EN EUROPA:

Actualmente, se estima que unas 275 organizaciones de economía colaborativa operan en los nueve mayores estados miembros de Europa. En Reino Unido y Francia operan cerca de 50 organizaciones, 25 organizaciones se encuentran en Alemania, España y Holanda; y menos de 25 organizaciones están establecidas en Suecia, Italia, Polonia y Bélgica.

Es decir, hay una participación pequeña pero creciente. Los estudios de ING International de julio de 2015 revelan, que en Europa:

- a) La tercera parte de los consumidores europeos habían oído hablar de la economía colaborativa.

- b) El 5% de los consumidores europeos han participado en la economía colaborativa en 2014.
- c) La participación en la economía colaborativa es mayor en los más jóvenes.
- d) Un tercio de los consumidores europeos piensan que su participación puede aumentar en el futuro.
- e) La media de ingresos de las personas que participan en esas plataformas en Europa en 2015 fue alrededor de 300€.

Para finalizar, si suponemos que Europa tiene una población total de aproximadamente 738 millones de personas, de las cuales, solo el 5% de ellas han participado en la economía colaborativa, lo que hace que sean aproximadamente 37 millones de personas partícipes en la economía colaborativa. Y, si cada individuo obtiene unos ingresos medios de 300€, según esta fuente, podemos concluir que los ingresos totales de los individuos de la economía colaborativa serán de 11.100 millones de euros.

Según una entrevista al director general de Airbnb en España, de la revista Cinco Días, en la que dice que en 2015 117.500 personas alquilaron sus casas y obtuvieron unos ingresos medios de 3.400€. Por los que se obtuvieron 399.500.000 € de ingresos medios totales en 2015 ($117.500 * 3.400$).

Si contemplamos que pueden darse 3 situaciones a la hora de que los individuos españoles declaren sus ingresos extras en el IRPF, desde la peor perspectiva posible, es decir, que no declaren ningún ingreso, a la mejor perspectiva, que declaren todos los ingresos obtenidos. Y usando como tipo medio del IRPF, el 4%, podemos concluir:

- Peor escenario: que los individuos declaren el 0% de los ingresos obtenidos: $399.500.000 * 14% * 0\% = 0\text{€}$ declarados a la Administración. Por lo que Hacienda deja de percibir 55.930.000€
- Escenario intermedio: que los individuos declaren el 50% de los ingresos obtenidos: $399.500.000 * 14% * 50\% = 27.965.000\text{€}$ que percibe Hacienda, y que deja de percibir.
- Mejor escenario: que los individuos declaren el 100% de los ingresos obtenidos: $399.500.000 * 14% * 100\% = 55.930.000\text{€}$ que percibe Hacienda de los individuos que alquilan sus casas.

2.4. IMPACTO DE LA ECONOMIA COLABORATIVA:

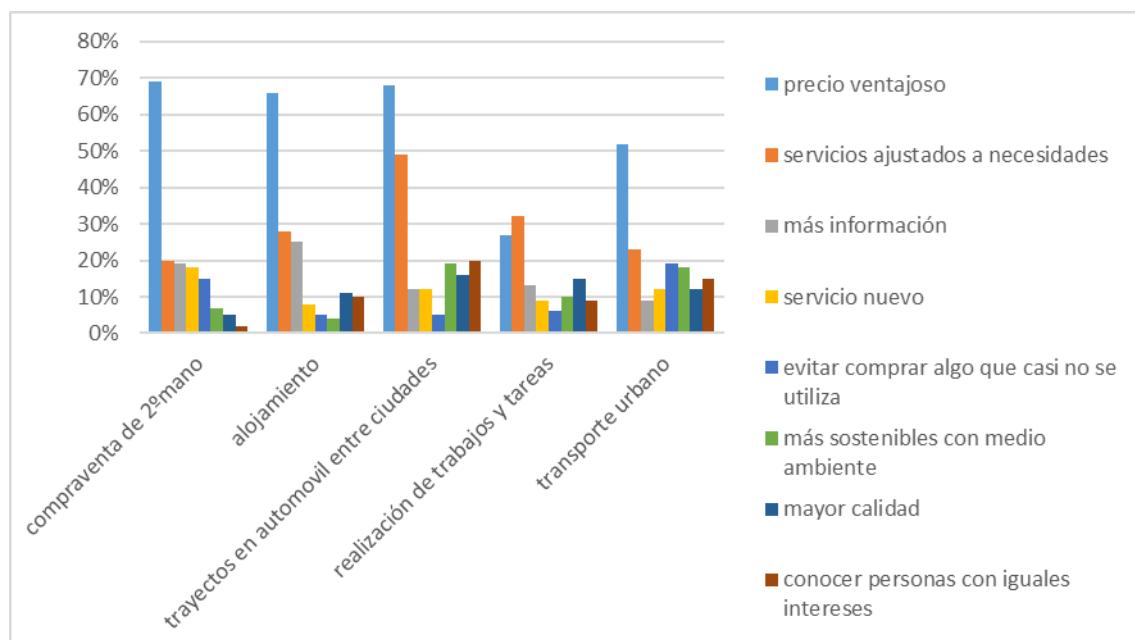
La economía colaborativa proporciona, en principio, gran cantidad de beneficios a todas las partes implicadas: consumidor, vendedor y plataforma. Los beneficios potenciales serían:

- a) Mejor utilización de los recursos: se realiza una utilización de todos los recursos de manera eficiente, ya que tanto los consumidores como los proveedores obtienen información de manera rápida y simple a través de las plataformas, por lo que quieren cubrir sus necesidades con la misma rapidez. Si no se utilizaran las tecnologías de manera adecuada, ninguno cubriría sus necesidades. Por ejemplo, en el sector de transporte ayuda a que pueda haber menos coches en circulación, si estos se comparten, por lo tanto, menos contaminación; en el sector de los alojamientos implica que no haya casas vacías, etc. Esto favorece la sostenibilidad, ya que lleva a un buen uso, y ahorro de los recursos.
- b) Creación de trabajo: las plataformas de economía colaborativa ayudan a la creación de puestos de trabajo para ocupar los diferentes puestos que atienden la plataforma, así como contribuyen a crear emprendedores que se unen a algún sector de economía colaborativa ofertando algún bien o servicio.
- c) Movilidad social: la economía colaborativa ha permitido que personas que no se dedicaban, ni iban a dedicarse a estos sectores, ahora formen parte de estas plataformas ofertando, tanto apartamentos, como habitación o transporte que no utilizan. Esto es posible por la flexibilidad que permiten las plataformas tanto para los proveedores de servicios como para los consumidores, ya que estos pueden operar en todas las plataformas que quieran. Esto hace que personas de todo el mundo puedan conocerse, así como también a las diferentes culturas, lo que genera tolerancia, empatía y confianza.
- d) Mejoras de bienestar económico: la economía colaborativa da beneficios a ambas partes, tanto al consumidor como al que provee el servicio en la plataforma. La plataforma ayuda al consumidor a acceder al servicio que quiere con la mayor eficiencia y el menor coste posible. Por su parte, el proveedor del servicio o del bien actúa con la mayor flexibilidad posible. Las plataformas pueden ser utilizadas durante todo el día, sin horarios, por lo que personas de

todo el mundo pueden usarlas. Todo esto lleva consigo un aspecto añadido que es la creación de confianza entre todas las partes.

- e) Transparencia del negocio y responsabilidad: en las plataformas todos los que oferten un servicio o un bien tienen que indicar los precios reales y fotos de lo ofertado, para que ambas partes tengan la misma información, y puedan hacer un negocio óptimo. A su vez, la pérdida de reputación, por falsedades, contribuye a la expulsión de algunos participantes.
- f) Alfabetización digital: la economía colaborativa promueve la alfabetización digital para ayudar a construir mano de obra más cualificada y más familiarizada con los nuevos aparatos electrónicos.
- g) Impacto económico: la economía colaborativa ayuda a que los individuos que forman parte de ella obtengan unos ingresos extras, y además que el gasto del consumidor de esta economía se distribuya por diferentes partes, es decir, que el mundo sea más homogéneo, aunque también esté más fragmentado en los diferentes grupos culturales y sociales. La economía colaborativa estimula el consumo, aumenta la productividad y promueve la innovación y el emprendimiento.

Gráfico1: Motivos para usar plataformas colaborativas dependiendo de los sectores en que actúan.



Fuente: Nota de prensa del 21 de octubre de 2016, de la CNMC.

Atendiendo al gráfico, vemos que en todos los ámbitos en los que actúa la economía colaborativa, el motivo predominante, con un porcentaje entre 60% y 70%, para el uso de las plataformas es que presentan un precio más ventajoso, seguido de que ofertan servicios más ajustados a las necesidades de los consumidores. Otros motivos dependen del ámbito, por ejemplo, en el ámbito de transporte también es importante la calidad y ser más sostenible con el medio ambiente, con un porcentaje entre 10% y 20%, y en la compraventa de segunda mano, importa también (con un porcentaje del 20%) evitar comprar algo nuevo que casi no se utiliza.

2.5. PROBLEMAS ECONÓMICOS DERIVADOS DE LA ECONOMÍA COLABORATIVA:

- a) Controversias surgidas en el mercado donde operan las plataformas colaborativas:

En un artículo de mayo de 2016 de ESADE, se calcula que esta economía incluye diecisiete empresas valoradas cada una en mil millones de dólares y dan trabajo a miles de personas. En cada sector donde actúa la economía colaborativa, la mitad de las transacciones que se efectúan son de una sola empresa. Estas importantes empresas se caracterizan por sus grandes ingresos y sus escasos activos, ya que, por ejemplo, UBER es la compañía de taxis más grande pero no tiene en su propiedad ningún coche, AIRBNB, el mayor proveedor de alojamientos, pero no posee ningún apartamento en su propiedad, etc. Esto ocurre porque son simples plataformas que solo se dedican a poner en contacto a las partes interesadas.

Tal es el punto de esta economía que algunas empresas tradicionales por no quedarse atrás han utilizado estos servicios alguna vez o incluso están incluyendo en sus negocios estas prácticas tradicionales. Cada empresa adopta una serie de estrategias para no quedarse atrás tras la irrupción de este fenómeno. Estas estrategias van desde la creación de asociaciones, hasta la integración empresarial de nuevos modelos de negocio.

- b) Controversias con las Administraciones Públicas:

La gran expansión y eficiencia de los sectores de la economía colaborativa puede llevar a un desuso de los servicios públicos, como, por ejemplo, el transporte urbano. Esto

puede conllevar a una reducción de los servicios prestados, lo que perjudica a la parte de la población que no tiene acceso a los servicios de la economía colaborativa.

Como se ha comentado, las actividades colaborativas se caracterizan por la descentralización de producción y distribución, ya que no necesitan mantener ningún stock de mercancías, ni ningún almacén, ya que las plataformas solo se encargan de poner en contacto al proveedor con el consumidor. Por todo esto, las plataformas no tienen que pagar ningún tipo de licencia, o incluso algunas sin tener que cumplir la normativa local y sin tener que pagar los impuestos locales, aunque estas cuestiones están en constante discusión, ya que toda esta pérdida de impuestos se traduce en una reducción continua de ingresos públicos. El problema es que la administración no está sabiendo dar una respuesta rápida y eficaz a estas prácticas, siendo este asunto desarrollado en la siguiente sección del TFG.

c) Controversias laborales:

Las consecuencias en términos de empleo que tiene la economía colaborativa son por una parte negativas, ya que se reducen muchos puestos de trabajo de los negocios tradicionales, y, por otra parte, positivas, ya que como hemos dicho en los impactos de la economía colaborativa también se han creado muchos puestos de trabajo a nivel mundial, son puestos muy flexibles.

Un problema asociado es que los “autónomos” que se dedican a la economía colaborativa no usan este empleo como su principal fuente de ingresos, sino que, según un estudio general realizado en 2015 sobre los autónomos que trabajan en el sector colaborativo en EEUU, publicado en “1099 Economy Workforce Report”, un 60% de estos autónomos utilizan este empleo para obtener menos del 50% de los ingresos de la unidad familiar. Es decir, lo utilizan como unos ingresos extras temporales. Los motivos de abandono de estas prácticas tendrían que ver con sueldo y trabajo insuficientes, y el nivel impositivo y las responsabilidades legales. Otro problema para los que trabajan en la economía colaborativa es la falta de seguros en el desarrollo de la actividad, ya que las plataformas no se hacen cargo de nada, (aún con esto, las plataformas se han ido adaptando conforme se iban produciendo incidentes entre los prestadores de bienes y servicios y los consumidores de estos).

Y, por supuesto, otro problema, que luego desarrollaremos, es la falta de tributación de estos rendimientos de los “nuevos productores”, por el menor control de las agencias tributarias de este tipo de transacciones.

d) Controversias con los ciudadanos:

La cualidad que hace que todo funcione y evolucione es la confianza de usuarios y consumidores en las plataformas. Para ello, por ejemplo, se utilizan las puntuaciones y comentarios públicos sobre la experiencia que han tenido, ya sea con el usuario, consumidor o la plataforma; aunque esto puede llevar un problema, el cual es la veracidad de las opiniones vertidas. Para que no se produzcan fraudes se han llevado a cabo iniciativas, como la de la Administración británica ha desarrollado un sistema de comprobación de la identidad de los ciudadanos que ofertan servicios en las plataformas.

e) Controversias con las ciudades:

Algunos modelos de negocio, como, por ejemplo, el de AIRBNB ha llenado algunos barrios de las grandes ciudades de apartamentos turísticos, que generan externalidades negativas (ruido, congestión de infraestructuras públicas, etc) en la población residente de forma permanente.

2.6. PERFIL DE LOS USUARIOS:

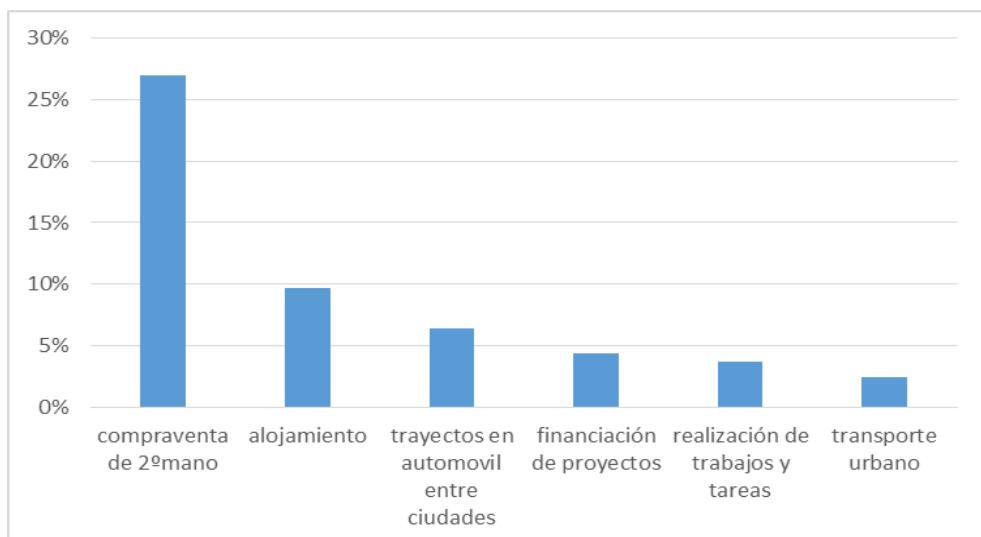
Según un documento de ESADE (mayo 2016) sobre las controversias de la economía colaborativa, se estima que un 33% de los usuarios son personas entre los 18 y 34 años, y un 27% son personas de mayores de 55 años. Lo que les interesa a las personas que quieren empezar a ser partícipes en esta economía es el precio, la comodidad y la marca. La decisión de compartir se basa en las variables demográficas, la actitud personal y la disposición psicológica, y por supuesto, todo depende del objeto o servicio que vayas a prestar o se quiera usar.

Según el artículo de ESADE, los cuatro grupos de personas que comparten son:

- a) Idealistas: gran parte son mujeres que trabajan a tiempo parcial o amas de casa que creen que compartir es bueno para su comodidad y para el planeta.
- b) Oponentes: suelen ser hombres, empresarios, directivos o jubilados y contrarios a las redes sociales. Estos son agentes económicos contrarios a compartir.

- c) Pragmáticos: suelen ser hombres, trabajadores a tiempo completo que comparten porque creen que es lo lógico y justo.
- d) Normativos: estos usuarios comparten porque piensan que es algo socialmente deseable, seguramente sean los más activos en redes sociales.

Gráfico 2: Porcentaje de personas en España que usan las plataformas colaborativas al menos una vez al año.



Fuente: Nota de prensa del 21 de octubre de 2016, de la CNMC.

Con este gráfico, se pretende dar una visión más clara de cuántas personas están participando en la economía colaborativa en cada ámbito donde se desarrolla, así vemos que el ámbito donde participan más personas es en la compraventa de segunda mano con un 27%, seguido de un 9% de población que participa en el sector del alojamiento, siendo el transporte urbano, es decir, aplicaciones como UBER, donde menos población participa, alrededor de un 3%.

2.7. BLOQUES DE LA ECONOMIA COLABORATIVA:

Podemos establecer los cuatro siguientes ámbitos económicos y sociales dentro de las iniciativas más desarrolladas de la economía colaborativa:

- a) El consumo colaborativo: aprovechamiento de las plataformas de internet y las redes entre iguales para redefinir cómo compartir, intercambiar o comerciar bienes y servicios. Aquí se situarían los sectores más conocidos por la opinión pública, los alojamientos, alquiler coches o trayectos...

- b) El movimiento *maker* y *peer production*: desarrollo de espacios creativos compartidos, y de espacios donde intercambiar conocimientos e información.
- c) Las finanzas participativas y el capital distribuido: creación de nuevas formas de transacción económica en las que el uso del dinero sea cada vez menor, y acabe por no ser usado.
- d) El conocimiento abierto: creación de las bases para la implantación de la economía colaborativa, así como de sociedades que formen parte de ella, mediante la democratización de gobiernos, educación, cultura, etc.

3. FISCALIDAD DE LA ECONOMIA COLABORATIVA

Como se ha señalado, buena parte de las controversias originadas por las plataformas colaborativas vienen por desafíos que, para las agencias tributarias, supone el ordenar y aprovechar los nuevos hechos imponibles que potencialmente han surgido.

De esta forma, la fiscalidad de la economía colaborativa se debe abordar desde dos ámbitos distintos: los problemas fiscales que surgen entre los individuos participantes y los problemas inherentes a la intermediación de la plataforma y los beneficios económicos obtenidos por estos negocios.

Básicamente, la fiscalidad de la economía colaborativa trata de explicar si son suficientes los tributos existentes para abordar las nuevas prácticas de prestación de servicios e intercambio de bienes, es decir, si se presentan hechos imponibles de los impuestos en estos intercambios que pueden equipararse, y, por lo tanto, tratarse como los intercambios surgidos en los modelos económicos tradicionales.

Además, la intervención del sector público en la economía colaborativa se tiene que hacer en base a los principios de regulación económica eficiente, es decir, internacionalización, neutralidad, simplicidad, flexibilidad y eficiencia. Estas pautas vienen dadas de las organizaciones internacionales, como la OCDE y la UE, ya que la economía colaborativa está implantada en todo el mundo, y se debe, por ejemplo, evitar la doble imposición internacional del mismo hecho imponible.

En suma, hay que realizar una revisión de toda la normativa para hacer una mejor regulación de la economía colaborativa y evitar normas no justificadas o una

sobrerregulación que no ayude a un funcionamiento normal de estas nuevas formas de mercado.

Las propuestas que se han ido estudiando conforme han aparecido estos fenómenos donde los recursos económicos se transfieren con escasos controles son:

- Establecer un tributo específico como el *bit tax*, sobre las informaciones compradas o transferidas mediante internet.
- Exención de todas las rentas transferidas por estas prácticas, o por el comercio electrónico.
- Realizar actualizaciones sobre los impuestos ya establecidos que contemplen estas nuevas prácticas. Esta propuesta es la que se ha contemplado de una forma mayoritaria en el ámbito de la economía colaborativa.

Con este último enfoque, pasamos ahora a describir distintos aspectos de la economía colaborativa tanto en el ámbito de la fiscalidad directa (gravamen de la renta y la riqueza), como de la fiscalidad indirecta (gravamen de los consumos de bienes y servicios generados). Posteriormente abordaremos cuestiones de fiscalidad internacional que derivan de la actuación de las plataformas en varias jurisdicciones nacionales.

Para finalizar, por medio de un supuesto práctico, ideado para este TFG, trataremos de ilustrar estos aspectos tributarios con una plataforma colaborativa inventada.

3.1. FISCALIDAD DIRECTA

Por un lado, hay que tener en cuenta los impuestos que afectan al negocio económico de las plataformas y por otra parte los impuestos que están afectados por los ingresos extras que obtienen los individuos.

A. Impuestos que afectan a las plataformas:

- Impuesto de Sociedades (IS) e IRPF:

Así, se tendrá en cuenta si el titular de la plataforma es persona física (IRPF) o jurídica (IS), y será necesario que el individuo o la entidad titular de la plataforma esté situada en territorio español o que se haya constituido una filial.

Si el titular es persona jurídica, la obtención de ingresos por parte de la plataforma supondrá un hecho imponible del IS, por lo que tributará en este

impuesto. En principio, será el que menos problemática origina, ya que la plataforma tributará por la obtención de un beneficio, como cualquier otro sujeto pasivo residente en España. Siendo el beneficio calculado por los ingresos obtenidos por las actividades de intermediación entre oferentes y demandantes y deduciéndolos los gastos relacionados con el desarrollo de las plataformas y de los servicios que presta.

Si el titular es persona física, los ingresos obtenidos por el desarrollo de la actividad de la plataforma se definirán como rendimientos de actividades económicas, y así tributarán en el IRPF.

- Impuesto de las Rentas de no Residentes:

Este impuesto se satisfará cuando la entidad titular de la plataforma no se encuentre domiciliada en España, y siempre y cuando no se produzca doble imposición con el país de residencia de la entidad. Si se produce doble imposición esta se corregirá según se establezca en el convenio para evitar este problema entre los dos países afectados y en defecto de éste, según las normativas nacionales de ambos países. Normalmente, será el país de residencia de la entidad el que elimine la doble imposición a través de dos técnicas alternativas:

- a) Estableciendo la exención en destino de las rentas generadas por el establecimiento permanente o entidad en el exterior.
- b) Estableciendo una deducción en la cuota del impuesto ya satisfecho por el establecimiento permanente o entidad en el exterior.

B. Impuestos que afectan a los usuarios de plataformas:

- Impuesto de Sociedades e IRPF:

Ilustraremos este apartado con los dos sectores más utilizados en la economía colaborativa: el alojamiento y el transporte. Asimismo, tendremos en cuenta lo establecido con anterioridad, si el usuario es una persona jurídica tributará en el IS por el beneficio obtenido, calculado deduciéndolos los gastos afectos a la actividad a los ingresos obtenidos por ésta. Si por el contrario es persona física, entonces tributará en el IRPF como rendimientos de capital, inmobiliario si se posee la propiedad del inmueble y mobiliario si se trata de un subarrendamiento,

o de actividad económica (dependiente o no). También se tendrá en cuenta que haya ánimo de lucro y que la actividad sea habitual.

- a. Alojamiento: las rentas recibidas por los usuarios de las plataformas por los arrendamientos anunciados en estas quedarán gravadas en el IRPF bajo la calificación de rendimientos de capital inmobiliario, siendo deducibles todos los gastos que se originen en relación a esta actividad, es decir, los gastos necesarios para su obtención, incluyéndose en este apartado, y entre otros, los intereses y demás gastos de financiación de los capitales ajenos invertidos en la adquisición o mejora del bien, así como los gastos de conservación y reparación de los bienes productores de los rendimientos. Para ambos gastos, el importe total máximo a deducir, para cada bien o derecho, es la cuantía de los rendimientos íntegros obtenidos. Además, cabe la deducción de gastos como, el IBI, el seguro de hogar, o la amortización efectiva de la vivienda.
- b. Transporte: para ver si las rentas obtenidas por los usuarios de las plataformas tributan en el IRPF, tendremos que analizar la relación entre el usuario y plataformas, por si se pudieran considerar rendimientos del trabajo o no (si hay una relación de dependencia laboral o no), o si estamos ante una prestación de servicios.

En este último caso, se calificarían como rendimientos de actividades económicas, por la ordenación por cuenta propia de factores productivos, y por la asunción de riesgos económicos por parte de los conductores. A partir de aquí, solo habría que decidir que método sería el más conveniente para determinar la base imponible; si el método de estimación directa (normal o simplificada) o el de estimación objetiva.

- Impuesto de las Rentas de no Residentes:

Quedarían gravadas en este impuesto las rentas obtenidas por un individuo no residente, pero, por ejemplo, que arrienda un inmueble situado en España a través de la plataforma, siendo deducibles todos los gastos realizados para la obtención de los ingresos.

C. Supuestos de exención y no sujeción para los usuarios de plataformas:

En cuanto a las posibilidades de exención ya ha habido países que han propuesto algunas exenciones de ingresos procedentes de las plataformas colaborativas, faltando su aprobación. Francia ha propuesto una exención de 5.000€ en concepto de ingresos ocasionales. Reino Unido ha propuesto una exención de 1000£ para rentas provenientes de la transmisión o titularidad de bienes a través de plataformas, además de las exenciones previstas con anterioridad para ciertos arrendamientos.

En cuanto a los supuestos de no sujeción, también, se plantea, en algunos países, que se establezca un umbral de no tributación en caso de rendimientos originados por la oferta de servicios en las plataformas colaborativas.

3.2. FISCALIDAD INDIRECTA

En este apartado trataremos la problemática acerca de la tributación de los distintos agentes económicos implicados en el IVA.

A. Plataforma:

Las plataformas de economía colaborativa serán sujeto pasivo del IVA si operan en mercados *online*, actuando como intermediarios entre prestadores de servicios y usuarios. Para ello, adicionalmente, tienen que operar en España, aunque sea por derecho de un establecimiento permanente (cualquier lugar fijo de negocios donde se realicen actividades empresariales o profesionales, entre otros: sucursales, tiendas, centros de compras de bienes o adquisición de servicios, etc).

Así, estarán sujetos al IVA todos los servicios de intermediación llevados a cabo por la plataforma.

Por otra parte, en el IVA, de forma general, se produce la exención de los servicios financieros prestados por la plataforma en materia de cobros y pagos.

B. Prestador del servicio:

El prestador del servicio será considerado como sujeto pasivo del IVA siempre que se esté realizando una actividad económica, y se considere empresarios o

profesionales, considerándose, por ejemplo, así a los particulares que arriendan pisos aun siendo por cortos períodos de tiempo, y debiendo extenderse también a los prestadores de servicios de transporte. Para ello, habrá que ver si concurren las circunstancias recogidas en los artículos 4 y 5 de la ley 37/1992 para que la transacción colaborativa constituya hecho imponible del impuesto.

Los servicios prestados por los usuarios de las plataformas a cambio de contraprestación estarían, en principio, sujetos al IVA, atendiendo a algunas exenciones ya establecidas.

Por ejemplo, las exenciones para actividades realizadas en interés público, los beneficios fiscales para PYMES, los servicios financieros prestados por la plataforma en materia de cobros. Así como, en el ámbito de alojamiento, es decir, la cesión de viviendas o habitación para uso turístico, el arrendador estaría exento de tributar por el IVA, a no ser que preste adicionalmente servicios hoteleros (limpieza, cambio de ropa, servicio de comidas, etc.).

C. Usuario final:

Los clientes que sean sujetos pasivos del IVA se podrán deducir el IVA soportado siempre y cuando estos servicios tengan relación con las actividades económicas que desarrollan y siempre que cuenten con los justificantes documentales requeridos (facturas). Los usuarios deberían recibir dos facturas, la extendida por el profesional tras realizar el servicio y la de la plataforma que realiza la transacción.

3.3 FISCALIDAD INTERNACIONAL:

La utilización de las plataformas genera problemas desde el punto de vista de la fiscalidad internacional. Por eso a efectos fiscales, la OCDE incluye la economía colaborativa dentro de la problemática derivada de un asunto más complejo: la denominada economía digital.

La economía digital conlleva varios problemas: calificación de rentas, localización del lugar de realización de la operación y los problemas de control de las transacciones.

El riesgo de pérdida de ingresos fiscales se concentra en las rentas obtenidas por las plataformas cuando están localizadas en un país distinto a aquel donde se produce el consumo colaborativo.

La principal dificultad es asociar la actividad *online* con una situación física, lo que dificulta la determinación del sistema tributario aplicable a cada transacción, lo que favorece la utilización y aparición de paraísos fiscales en las transacciones.

La OCDE ha identificado diversas estrategias de planificación fiscal relacionadas:

- a) Minimización de la carga tributaria en el Estado de la fuente evitando toda presencia fiscalmente imponible; o trasladando los beneficios brutos mediante estructuras comerciales o reduciendo el beneficio neto maximizando las deducciones en el ámbito del ordenante.
- b) Conseguir una escasa o nula retención en la fuente (eligiendo la actuación en países que permiten esto).
- c) Conseguir una escasa o nula tributación a nivel del perceptor de las rentas, con derecho a beneficios fiscales.
- d) Conseguir la no imposición de los rendimientos sometidos, ya de por sí, a baja tributación.

Así, por ejemplo, UBER y AIRBNB, son empresas nacidas en Estados Unidos. Los activos usados para llevar a cabo las plataformas son adquiridos por sociedades holding residentes, normalmente, en Holanda o Irlanda, países con una fiscalidad muy atractiva para las empresas de tenencia de valores.

Las sociedades holding conceden a otras filiales derechos para la explotación de la plataforma en un país determinado, que pueden ser residentes en el mismo u otro estado, en el cual incluso puede que no se produzca el consumo colaborativo.

Estas filiales en otros países, realizan las actividades de prestación de servicios de marketing y promoción, así que son las sociedades de Holanda e Irlanda las que realizan la actividad de intermediación en una región determinada y, por consiguiente, reciben los pagos de los usuarios. Así, cada una obtendrá los beneficios por las actividades realizadas: las sociedades de Holanda e Irlanda por la intermediación, y las filiales españolas solo por las actividades de marketing y promoción.

Las plataformas prestan un servicio *online* de intermediación, siendo los usuarios los que prestan el servicio a través de sus activos. Por lo tanto, si esta sociedad no actúa a través de un establecimiento permanente en el Estado donde se produce el consumo colaborativo, dicho Estado no podría someter las rentas a tributación, solamente podrá gravar los ingresos de las actividades de marketing y promoción.

Esta es una estructura de planificación fiscal típica de los modelos de economía digital, que facilita el traspaso de beneficios para eludir el pago de tributos. Los problemas citados lógicamente solo se resolverán con soluciones coordinadas a nivel internacional de los países implicados (lugar donde reside la matriz, lugar donde se presta el servicio, lugar donde se ubican los consumidores).

La problemática fiscal internacional de los establecimientos permanentes:

Según el artículo 7 del convenio de la OCDE, los beneficios empresariales solo pueden ser gravados en el mismo Estado donde están establecidos, a no ser que la empresa realice actividades en otro Estado mediante un establecimiento permanente, entonces los beneficios podrán tributar en el otro Estado en la medida en que puedan atribuirse al establecimiento permanente.

En España se tiene en cuenta lo establecido en este artículo, por tanto, solo podrán tributar en España los beneficios de las empresas que actúen en nuestro territorio mediante un establecimiento permanente, es decir, un lugar mediante el cual una empresa realice su actividad o parte de ella.

El establecimiento permanente existe cuando existe un lugar físico o un agente que actúe por cuenta de la empresa y tenga potestad de ella, excepto cuando la actividad sea auxiliar o preparatoria.

Por tanto, hay que determinar si las empresas de economía colaborativa actúan mediante establecimiento permanente en España. El problema de esto, ya dicho anteriormente, es que estas filiales en España solo realizan actividades de marketing y promoción, por lo que no realizan parte de la actividad principal de la empresa.

Estos negocios pueden realizar esta actividad mediante página web, por lo que habría que determinar si la plataforma web se consideraría un establecimiento permanente.

La definición de establecimiento permanente indica que solo pueden equipararse a un elemento material y tangible. Es decir, se podría considerar establecimiento permanente el servidor de una web, pero no la página web.

Como los servicios de intermediación que ocurren en España, se llevan a cabo mediante la página web que forman parte de servidores que no suelen establecerse en el Estado donde se lleva a cabo el consumo colaborativo, no se podrán gravar en territorio español los ingresos derivados de la actividad de intermediación de las plataformas.

La OCDE propuso una serie de soluciones a este problema:

- a) Que una empresa dedicada a actividades digitales desmaterializadas cuente con una presencia fiscalmente imponible en otro país en caso de tener una presencia virtual significativa en la economía de ese país.
- b) Que se sustituya el concepto de establecimiento permanente por un criterio basado en una presencia física que pueda amoldarse a las relaciones con los clientes en la economía digital.
- c) Que se asimile a los usuarios del servicio como agentes dependientes, ante la imposibilidad de que la plataforma actúe en aquellos Estados en que no cuente con los usuarios.

Con todo, aún no se ha acordado establecer ninguna de las soluciones a nivel internacional, suponiendo una merma de ingresos notable para los países implícitos.

3.4. SUPUESTO ILUSTRATIVO DE LOS HECHOS IMPONIBLES HABITUALES EN NEGOCIOS DE ECONOMÍA COLABORATIVA Y SUS CONSECUENCIAS TRIBUTARIAS:

Hemos realizado un supuesto práctico, totalmente ideado, en el que aparezcan todos los agentes de los que hemos hablado durante todo el trabajo. Se trata de una plataforma electrónica por medio de la cual los usuarios presten los siguientes servicios típicos de economía colaborativa: alquiler de alojamientos, alquiler de vehículos autorizados, y oferta de transportes compartidos. El enunciado del supuesto es el siguiente:

La empresa *AirUber Ireland UC* (*private unlimited company*), constituida como una sociedad de responsabilidad limitada, y con sede social en Irlanda, tiene por objeto

social la explotación de una plataforma tecnológica que ofrece servicios de hostelería y transporte entre distintos agentes económicos.

En España la plataforma opera a través de una sociedad filial cuya propiedad plena corresponde a la matriz irlandesa. La información en español de la plataforma se puede consultar en la *url* <http://www.airuber.es>. En la misma, se ofrece a los usuarios el intercambio de los siguientes bienes y servicios:

- A) **alquiler de alojamientos**, propiedad de particulares, ubicados en 50.000 ciudades y 195 países distintos.
- B) **alquiler de vehículos autorizados**, que disponen de un conductor con licencia especial, para los desplazamientos intraurbanos que puedan surgir durante las estancias de los viajeros en los alojamientos del apartado A). Los citados conductores tienen condición de trabajadores autónomos.
- C) **oferta de transportes compartidos** para que los viajeros puedan desplazarse a la ciudad de destino donde se ubica el alojamiento alquilado (y también puedan regresar desde la misma).

Se estima que los ingresos generados en España tanto por comisiones a usuarios, como por publicidad en la web son de 90 millones de euros anuales. No obstante, dada el modelo de negocio de esta compañía los ingresos van a parar directamente a la matriz irlandesa.

Esta compensa a la filial española en concepto de ‘actividades de promoción y marketing’, estimándose el total de esta contraprestación en un 10% de la cifra de negocios anual. A su vez, la filial acumula en su cuenta de *Pérdidas y Ganancias*, depositada en el Registro Mercantil de Madrid, un total de 8 millones de gastos, considerándose deducibles en el Impuesto sobre Sociedades español el 90% de los mismos.

El ingreso medio de los usuarios que ofrecen servicios en esta plataforma (en términos anuales), y son residentes fiscales en España, se puede resumir de la siguiente forma:

- un ‘**anfitrión**’ (**arrendador**) de **alojamientos** de la plataforma ingresa 3.400€ (después de las comisiones aplicadas por la plataforma). Se estima también que incurre en unos gastos necesarios para la obtención de los ingresos de 500€. El valor medio de adquisición de estos inmuebles es de unos 200.000€ (valor del suelo: 25%). El período medio de alquiler es de 30 días.

- un **conductor con licencia** obtiene, también netos de comisiones, 12.000€. Corren de su cuenta los gastos de gasolina, mantenimiento y seguro, que se estiman en 3.500€. La cuota de autónomos (con las bonificaciones pertinentes) asciende a 1.500€.
- un **particular que comparte traslados interurbanos** en su coche con los usuarios de la plataforma se ahorra 300€

Todas las cantidades anteriores, en su caso, no incluyen el IVA correspondiente.

Con toda la información anterior, se va a explicar cuáles son las **implicaciones fiscales** para cada uno de los agentes mencionados (**empresa que explota la plataforma/oferentes de servicios de hostelería y transporte/particular que comparte gastos de transporte**) en los siguientes impuestos:

-Impuesto sobre Sociedades

-IRPF

-IVA

Solución:

	MATRIZ	FILIAL ESPAÑOLA	CONDUCTOR PROFESIONAL	CONDUCTOR OCASIONAL	PARTICULAR ALOJAMIENTO
Rdo Contable / RI	Tributará Irlanda en el impuesto corporativo correspondiente (con un tipo nominal que actualmente se sitúa en un 12,5%)	10%*90.000.000= 9.000.000€	12.000 €	Comparte gastos. No está sujeto al IRPF. No hay capacidad económica gravada cuando compartes gastos si es actividad ocasional.	3.400 €
Ajustes fiscales/ Gastos deducibles		10%*8.000.000- 8.000.000= -7.200.000€	3.500+1.500+2.000+3.700= 10.700€		500+300*(30/365)+3%*75%* 200.000*(30/365)= 894,52€
BI		9.000.000-7.200.000= 1.800.000€	12.000-10.700= 1.300€		3.400-894,52= 2.505,48€
BI definitivo		1.800.000-BI<0 otros años			
reducciones		10%*1800000=180000€			
BI def reducido		1.800.000-180.000= 1.620.000€			
Mínimo personal			5.550 €		
CI		1.620.000*25%= 405.000€	1.300-5.550= 0€		

Matriz de la empresa, AirUber Ireland UC: tendrá que tributar en Irlanda en el impuesto corporativo correspondiente, al tipo nominativo del 12,5%, por los ingresos generados por todas las filiales en concepto de publicidad, comisiones a usuarios y reparto de dividendos a la matriz.

Filial española de la matriz: es una sociedad, por lo que tributará en el IS. La Base Imponible se calculará con el resultado contable, y añadiendo los ajustes fiscales extra-contables. El resultado contable será el 10% de la cifra de negocios (en concepto de ingresos por actividades de marketing y promoción), es decir, 9 millones de euros, y los ajustes fiscales deducibles serán el 90% de la cuenta de pérdidas y ganancias, es decir, el 90% de los 8 millones €, por lo tanto, la Base Imponible será 1.800.000€. A esta BI se le tendrían que restar las BI negativas de años anteriores, que en este caso no hay.

Como es una empresa de reducida dimensión, su cifra de negocios del año anterior se supone menor de los 10 millones de €, se puede reducir la BI en un 10%, por aplicación de la denominada reserva de nivelación, quedando una BI definitiva reducida de 1.620.000€. La CI será el resultado de multiplicar la BI definitiva reducida por el tipo de gravamen, que es el 25%. No suponemos bonificaciones ni deducciones adicionales con los datos del supuesto que pudieran ocasionar una cuota líquida menor.

Conductores profesionales con licencia: es un autónomo dependiente, por lo que declarará sus ingresos en el IRPF, como rendimientos de actividades económicas en estimación directa simplificada. Los rendimientos íntegros son 12.000€ y los gastos deducibles son todos los gastos necesarios para la obtención de los ingresos y la cuota de autónomos, además de poder deducirse 2.000€ por estar en estimación directa simplificada según el artículo 32.2.1º, y 3.700€ porque los rendimientos netos son menores de 11.250€, también por el artículo 32.2.1º.b. Así, los rendimientos netos definitivos serían de 1.300€. Como el mínimo personal que se aplica en el IRPF es de 5.550€, y es mayor al rendimiento neto (suponemos que este individuo no tiene rentas adicionales de otras fuentes de ingresos), la cuota íntegra que resulta será de 0€.

Conductor ocasional: este conductor realiza la actividad para compartir gastos, por lo que suponemos que es una actividad ocasional, por la que no obtiene ningún tipo de beneficio. El reparto de gastos no representa una capacidad económica susceptible de generar hecho imponible del impuesto, y no estaría sujeto al IRPF, ya que, además, no necesita la obtención de licencia para ejercer esta actividad.

Particular alojamiento: tributará por sus ingresos en el IRPF en la categoría “rendimientos de capital inmobiliarios”. Como rendimientos íntegros tendrá 3.400€, y como gastos deducibles, estarían, los 500€ de gastos necesarios para la obtención de los ingresos, 300€ de IBI en proporción a la parte del año que está ocupado como alojamiento alquilado, y también la amortización de la vivienda, también computada por

el mismo periodo de tiempo. Así, los rendimientos netos se quedarían en 2.505,48€. No se podría aplicar la deducción del 60% de arrendamiento por vivienda habitual, ya que este apartamento, para los inquilinos, no tendrá tal condición al ocuparlo solo un mes anual.

Aunque no se incluye en la tabla (solo hemos recogido los ingresos derivados de la actividad colaborativa), el alojamiento suponemos que es segunda vivienda del particular, y que además solo la tiene alquilada el mes de agosto, por lo que el resto del tiempo generará una renta imputada en el IRPF (art. 85 de la Ley 35/2006). Tendría que declararse como imputación de renta inmobiliaria, siendo esta el 1,1% del valor catastral en proporción de los meses no ocupados, es decir, (11/12).

En cuanto a la liquidación del IVA, solo nos centraremos en los particulares que usan la plataforma para obtener ingresos extras:

Conductores profesionales con licencia: en la declaración periódica del IVA por medio del modelo 303, se tendría en cuenta, como IVA repercutido, el 10% de todos los trayectos que realice, y en el IVA soportado, el IVA de las facturas que se tengan a causa de todos los gastos necesarios para la obtención de los ingresos, es decir, las facturas de combustible, reparaciones de coche, etc.

Particular alojamiento: las rentas obtenidas por el arrendador estarían exentas del IVA (art 20.1. 23º, de la Ley 37/1992), excepto si prestan servicios hoteleros, como limpieza, desayunos, ...

Conductor ocasional: el conductor que comparte gastos en sus trayectos, y realiza una actividad ocasional, no tiene carácter de empresario o profesional a efectos del IVA, por lo que no comete el hecho imponible el impuesto y, en consecuencia, no debe llevar a cabo declaración alguna.

4. MEDIDAS DE REGULACIÓN IMPLANTADAS:

4.1. MEDIDAS EN EL REINO UNIDO, FRANCIA Y PORTUGAL.

Los países que de forma más avanzada tienen regulado este fenómeno son: Reino Unido, Portugal y Francia. Vamos a describir la regulación existente en estos países, para así ver si podemos incorporar algo a la experiencia española. Vamos a atender,

principalmente, a los sectores del alojamiento de vivienda de uso turístico y del transporte de personas.

Reino Unido:

En Reino Unido ha existido durante los años 2014 y 2015 un grave conflicto en el sector del transporte de personas, principalmente en la ciudad de Londres. En esta ciudad el trasporte de personas en vehículos de turismo está regulado por la entidad Transport for London (TFL), dependiente del gobierno de la ciudad. La protesta de los *black cab*, los taxis de Londres, se centraba en la existencia de GPS y su conexión con los servidores externos para el cálculo de la tarifa de viaje, que actúan como taxímetros en los vehículos asociados a la aplicación UBER, lo cual está en contra de la legislación, que impide la instalación de taxímetros en vehículos privados.

El alto tribunal determinó que los GPS no son taxímetros y, por lo tanto, la aplicación es legal y acorde a normativa con lo que Uber puede operar libremente.

Con respecto al alquiler a corto plazo, el Gobierno de Londres indicó que se iba a proceder a una revisión de la ley “Greater London Powers Act” de 1973, que regula la compartición de las viviendas. Se ha realizado una declaración de promoción de la Economía Colaborativa que, establece las bases para habilitar que los londinenses participen en la economía colaborativa. En esa declaración se establecen límites al número de días que se pueden alquilar las viviendas, un máximo de 90, sin que sea obligatorio solicitar un permiso como anteriormente, y además indica que esta flexibilidad en el alquiler debe ser acorde con la recolección de impuestos por el ayuntamiento.

Francia:

En Francia, la Ley Thevenoud, entró en vigor en 2015 y regula el ámbito del transporte de personas en la ciudad. Fue elaborada por los problemas ocurridos entre los vehículos turismo con conductor (VTC) y los taxis.

La geolocalización, aspecto clave de aplicaciones como Uber, solo puede ser exclusivamente utilizada por los taxis regulados. El uso de VTC's solo podrá realizarse mediante reserva con antelación, concediéndose solo a conductores con certificación profesional y a empresas que demuestren solvencia suficiente. Las penas por incumplimiento pueden llegar a 2 años de cárcel y multas de 300.00 euros.

Los reguladores de la Unión Europea acusaban de incumplir las leyes de la UE, y solicitaban el cambio de la ley francesa.

Los problemas con los taxistas y con la UE llevó a que Uber dejara de realizar el servicio en Julio de 2015. Pero, al final, el Consejo Constitucional dictaminó que la Ley Thevenoud es legal.

En cuanto al sector de alojamiento a corto plazo, en marzo de 2014 se aprobó la “Loi ALUR” o la “Ley por el Acceso a la Vivienda y Urbanismo Renovado”, que establece que los propietarios de una vivienda pueden alquilarla sin tener que pedir permiso al Ayuntamiento, siempre que esta sea su primera vivienda. Entendiéndose como vivienda habitual aquella en la que el individuo resida como mínimo 8 meses al año.

En noviembre de 2014 la Asamblea Nacional Francesa aprobó una enmienda a sus presupuestos generales de 2015, en la que obliga a las plataformas de economía colaborativa a recaudar los impuestos correspondientes en nombre de los propietarios, para transferirlos a las autoridades locales. En la actualidad el Ayuntamiento aplica un recargo de 0,83 euros por noche y persona. Además, deberán transmitir a los ayuntamientos el número de personas alojadas en las viviendas y las transacciones realizadas. Esta medida ha sido la primera de este tipo aplicada en Europa.

También, Francia acaba de aprobar una nueva ley que obliga a los agentes de la economía colaborativa a cotizar a la seguridad social. En concreto, los que ganen más de 23.000 euros por alquilar una vivienda o 7.720 euros por alquilar su coche, tendrán que hacerse autónomos.

La figura del *auto-entrepreneur* francesa, ampara a los trabajadores por cuenta ajena o en el paro que quieren iniciar una actividad laboral complementaria y facturar.

Están exentos de cobrar el IVA en las facturas realizadas (aunque pagan IVA por productos para realizar la actividad empresarial); no se pueden desgravar IVA ni gastos de productos derivados de la actividad. El IRPF y la Seguridad Social se liquidan trimestralmente y se aplica un porcentaje sobre el volumen de negocio. Además, la cotización a la Seguridad Social es equivalente a los servicios prestados.

Portugal:

Lisboa ha hecho el mejor trabajo en materia de regulación de la economía colaborativa. Se sentaron todas las plataformas y fijaron unos marcos normativos y regulatorios que permitieran alcanzar cifras importantes de crecimiento.

El tribunal Económico administrativo central en 2012 señaló que con independencia del lugar de localización del servidor en el que estaba alojada, la existencia de una web con personal dedicado al mercado español constituía EP de una entidad no residente. Portugal es el único estado que mantiene estas reservas.

Otra medida que han instaurado es que la plataforma de viviendas de uso turístico, como Airbnb, realizará la recaudación directa de la tasa turística de los anfitriones, y la compañía, después, la remitirá a la administración cada trimestre mediante un proceso automatizado. El gravamen por pernoctación en Lisboa es una iniciativa que se aplica desde el pasado 1 de enero de 2016, y que obliga a cada turista a pagar un euro por noche, con un máximo de siete noches.

4.2. REGULACIÓN EN LA COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN EN LA ACTUALIDAD:

En el caso de nuestra comunidad, Aragón, la normativa que tienen que seguir los ciudadanos que alquilan sus viviendas para uso turístico, exige la inscripción de sus pisos en la Oficina de turismo de Aragón, en la DGA, para que esta tenga un registro de todos los pisos. De esta forma se consigue un número de registro. La placa en la que aparece hay que colgarla en la puerta de entrada para que esté a vista del público en general. La vivienda, también, tiene que ser inscrito en la policía nacional.

La policía obliga a la inscripción de los pisos para que los ciudadanos registren a todos los inquilinos que tienen, por si se alojan personas con algún antecedente.

Cada vivienda puesta a disposición para disfrute de uso turístico deberá de responder a una serie de características de accesibilidad, capacidad y mantenimiento.

También hay una serie de prohibiciones que los clientes deben acatar para que no se les expulse de la vivienda, como por ejemplo no residir más personas de la capacidad máxima, no destinar la vivienda para otro uso que el de hospedaje, no realizar cualquier

actividad que entre en contradicción con los usos de convivencia, higiene y orden público habituales, o que impida el normal descanso de otros usuarios del inmueble, etc.

4.3. MEDIDAS QUE PODRÍAN ADAPTARSE EN ESPAÑA POR SUS DISTINTAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS:

Vistas las regulaciones de los tres países con mejor control del fenómeno de la economía colaborativa, podemos pensar qué partes de las mismas sería posible incorporar a la regulación española:

Una posible opción sería ver si es viable la creación de una nueva figura legal, basada en la figura francesa de *autoentrepreneur*, que podría traducirse como “ciudadano productor”.

El objetivo sería transformar a aquellas personas desempleadas, poco activas y que están fuera del mercado de trabajo, en ciudadanos productores digitales y proactivos, gestionando y aprovechando sus recursos propios (su casa, su coche, su energía, su talento y su producción gráfica), es decir, hacerlos formar parte de la economía colaborativa.

Posiblemente podría ser el perfil de: parados de larga duración con dificultades para entrar en el mercado laboral, con experiencia profesional y capacidad para producir con sus recursos. Hablamos de unos 2.000.000 de parados de los cuales medio millón ya están en la economía colaborativa en España.

Existen numerosos trabajos realizados en España que no están del todo encajados, como cuidado de personas mayores, niños, clases particulares, etc. o los servicios de la economía colaborativa. Este tipo de trabajos se podrían englobar bajo la figura existente en Francia del *auto-entrepreneur*.

Se podría contemplar la posibilidad de establecer la medida francesa de que los agentes que forman parte de la economía colaborativa coticen en la seguridad social como autónomos, para eso tendríamos que tener en cuenta las diferencias en la regulación de autónomos entre Francia y España:

- Los autónomos en Francia no pagan impuestos durante el primer año de su actividad. En España pagas desde el primer momento por el derecho a facturar, aunque no llegues a hacerlo.

- Los impuestos en Francia se pagan si has obtenido ingresos. La cuota varía (12% de ventas comerciales; 21,3% de ventas en servicios y 18,3% para las profesiones liberales) y se pueden pagar mensual o trimestralmente.
- La media de ingresos por actividad colaborativa en España es de 10.000 euros anuales y muchas personas apenas llegan a 4.000 al año. Poner un coste fijo a los autónomos en España conllevaría que pocos ciudadanos podrían asumir este coste.
- En Francia se ha regulado para mantener la calidad del “ciudadano productor”. Su objetivo es ordenar una actividad que está muy implantada allí. En España por el contrario se recurre a los tribunales para prohibir las actividades económicas.

Otra medida posible, sería la de controlar la concesión de VTC, vehículos turismo con conductor, ya que en España se están solicitando de forma abundante y se están concediendo sin criterio. Se podrían conceder a personas con un certificado profesional, que tengan algún negocio o desempleados con dificultad de entrar al mercado laboral, o al menos que este tipo de personas tengan prioridad. Así, habría un mayor control del sector de transporte de personas. Actualmente, la medida que los taxistas están pidiendo que se apruebe es que solo se conceda una licencia VTC por cada 30 taxis en circulación.

La regulación de la economía colaborativa, también es tema de discusión en la Unión Europea. Al principio, Europa acogió con los brazos abiertos estas actividades que podrían dar ingresos a individuos con dificultades para encontrar empleo. Después de la expansión y ver que se acercaba a la competencia desleal, sobre todo en el transporte urbano, empezaron a pensar en la regulación. Consideran que las empresas de transporte urbano, necesitarían el uso de licencias. La resolución parlamentaria sobre este tema aclara que hay que proteger a los consumidores, respetar los derechos de los trabajadores y velar el cumplimiento de las obligaciones fiscales.

4.4. MEDIDAS QUE PODRÍAN ADOPTARSE POR LOS PARTICIPANTES EN LA ECONOMÍA COLABORATIVA:

A parte de poder incorporar, en la medida de lo posible, ciertas normativas de países europeos a la regulación de la economía colaborativa en España, como las mencionadas

anteriormente, se necesitaría la colaboración de los principales integrantes de la misma, es decir, la colaboración de la plataforma y de los usuarios de ésta, que actúan como oferentes o prestadores de servicios.

Plataformas como agentes colaborativos en el sistema tributario:

Las administraciones tienen problemas en la aplicación del sistema tributario al consumo colaborativo, por la dificultad en obtener información y constancia de la multitud de transacciones. Así, han creado y utilizan nuevas tecnologías y herramientas para rastrear información de todas las ofertas *online* existentes en las plataformas. El empleo de técnicas de *Big Data* facilita el trabajo y la delimitación del objetivo.

Se considera que la colaboración de las plataformas con la Administración ayudaría a evitar que las rentas obtenidas por el consumo colaborativo escapasen de ser gravadas.

La integración de la información facilitada por las plataformas, con los datos fiscales, borradores de los contribuyentes, y el cruce de datos con las autoliquidaciones de estos últimos, facilitaría el control tributario de la economía colaborativa.

De hecho, todas las plataformas con residencia en España están obligadas a suministrar información a la Administración. Pero el problema de esto es que la mayoría de las plataformas que prestan servicios de economía colaborativa no tienen residencia en España, ya que no prestan los servicios de intermediación de forma efectiva (desde el punto de vista de la norma legal).

Colaboración de los oferentes:

Como hemos dicho antes, la Administración está usando herramientas para poder rastrear información acerca de todos los anuncios de economía colaborativa, y así, poder recaudar todos los impuestos relacionados con los ingresos obtenidos por los oferentes.

Lógicamente, sería mucho más rápido y eficiente si todos estos individuos colaboraran con la Administración para que indicasen sinceramente todos los ingresos obtenidos, es decir, hacer las declaraciones pertinentes acerca de los ingresos extras obtenidos por la prestación de los servicios de economía colaborativa, indicarlos con exactitud en la declaración de la renta, como rendimientos de capital, de la forma indicada anteriormente en el apartado de fiscalidad directa. No obstante, podría incentivarse este

cumplimiento fiscal con el ofrecimiento de algún ahorro fiscal, en forma de umbrales de exención, deducciones fiscales o tipos impositivos especiales.

5. CONCLUSIONES, LIMITACIONES Y EXTENSIONES:

Después de realizar los análisis pertinentes para el desarrollo de este trabajo de fin de grado, y teniendo en cuenta las medidas que hay que llevar a cabo para formar parte de la economía colaborativa y, además, fijándonos en la fiscalidad directa, indirecta e internacional existentes, ya explicadas anteriormente, podemos concluir que la fiscalidad vigente debería ser suficiente para llevar a cabo el control de todas las actividades de la economía colaborativa. Se ha podido ver, especialmente, en la sección tercera, que las figuras tributarias actuales dan encaje a los hechos imponibles habituales surgidos en la economía colaborativa' (en el ámbito del IRPF, IS, IRNR o el IVA) y que la capacidad económica generada puede ser gravada, en un plano de igualdad, como lo hace la que se canaliza por medio de negocios más convencionales.

En todo caso, sí parece existir un problema de 'visibilidad' de las transacciones, con el consecuente ocultamiento de rentas y consumos, pero eso es algo que puede evolucionar favorablemente conforme se desarrolle los medios de control de la administración tributaria.

El ámbito internacional supone un reto mucho mayor, pero equivalente al que surge en muchas otras operaciones donde no hay colaboración activa entre las distintas administraciones nacionales.

A la vez que la cobertura tributaria se estima suficiente, sería necesaria la inclusión de algunas exenciones fiscales (como se ha hecho en otras experiencias internacionales) que sirviera para eliminar del ámbito de la tributación a participantes ocasionales en la economía colaborativa, e incluso una redacción legal más concreta de algunos supuestos característicos que reflejen adecuadamente estas prácticas y el tipo de agentes que participan en las mismas, ya que intuimos que esta economía va a seguir evolucionando, y más personas van a ser conocedoras y participantes de este tipo de negocios.

Por último, en la realización del trabajo se han encontrado algunas limitaciones, ya que es un tema novedoso, del cual no existe excesiva información sobre el impacto económico de todos los agentes involucrados en la economía colaborativa, ni de todos los ámbitos a estudiar.

Al tener partes similares al comercio digital, se ha podido trasladar alguna información a este trabajo, ya que parte de la actividad de la economía colaborativa se lleva a cabo a través de internet.

También se han encontrado limitaciones en la obtención de información de las empresas involucradas que trabajan en estas actividades, ya que no en todas aparece la información del número de usuarios, ingresos medios o transacciones realizadas.

Entre las extensiones que podríamos tener en cuenta, por ejemplo, el poder analizar posibles tratamientos particulares de economía colaborativa, partiendo de la experiencia de otros países, que se pueden añadir en los tributos directos españoles, con el objeto de simplificar el impuesto sin mermar en exceso la equidad tributaria, y poder discutir las posibles exenciones y supuestos característicos de la economía colaborativa que se pueden añadir en cada uno de los impuestos de fiscalidad directa. También se pueden analizar las propuestas que la Unión Europea está formulando para conseguir una regulación conjunta de estas actividades en todo el territorio europeo.

Otra posible extensión, sería estudiar de qué modo la economía colaborativa se podría aplicar a ámbitos en los cuales aún no se ha introducido, o que no están muy arraigados en la sociedad. Por ejemplo, alquiler de coches entre particulares, compartir billetes de trayectos, en trenes o buses, de ida y vuelta, analizando, de nuevo, las consecuencias fiscales surgidas en estas transacciones entre particulares.

6. BIBLIOGRAFÍA:

Abellán, Lucía (2017): “El Parlamento europeo quiere poner orden contra los abusos de la economía colaborativa”, disponible en:

http://economia.elpais.com/economia/2017/06/15/actualidad/1497523470_939679.html

Airbnb (2014): “*El impacto del alojamiento compartido en Madrid*”, disponible en: http://www.thinktur.org/media/Airbnb_Estudio_impacto_econymico_en_Madrid.pdf

Álamo Cerrillo, Raquel y Lagos Rodríguez, Mª Gabriela (2005), “*Fiscalidad del comercio electrónico: el lugar de tributación*”, disponible en:

<https://previa.uclm.es/CU/csociales/pdf/documentosTrabajo/2011/4-2011.pdf>

Antón Antón, Álvaro y Bilbao Estrada, Iñaki (2016): “El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad”, disponible en:

http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2016_26.pdf

Buckland, Heloise; Val, Esther y Murillo, David (2016): “*Nosotros compartimos. ¿Quién gana?*”, disponible en: <https://es.slideshare.net/ESADE/antena-de-innovacion-social-controversias-economia-colaborativa>

Calvo Vérguez, Juan (2009): “*Una aproximación a las principales cuestiones derivadas de la fiscalidad del comercio electrónico*”, disponible en:

http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/documentos_trabajo/2009_03.pdf

Cañigueral, Albert (2014): “*Vivir mejor con menos, descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*”, disponible en:

<https://www.slideshare.net/acanyi/1er-cap-vivir-mejor-con-menos/1>

Carbajo Vasco, Felisa y Mercadal Martín, María Dolores: “*El fenómeno del comercio electrónico y su incidencia en la fiscalidad directa*”, disponible en:

http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/revistas/cuadernos_formacion/06_2008/Colab_18_08.pdf

Consejo económico y social España (2017): “*Informe nuevos hábitos de consumo, cambios sociales y tecnológicos*”, disponible en:

<http://www.ces.es/documents/10180/3557409/Inf0416.pdf>

Colegio oficial ingenieros de telecomunicación: “*Informe sobre Economía Colaborativa*”, disponible en:

http://www.aeit.es/sites/default/files/migrate/content/downloads/20160608_informe_economia_colaborativa_9720405c.pdf

Comisión Nacional de los Mercados y la competencia (2016): “Nota de prensa del 21 de octubre de 2016”, disponible en:

<https://www.cnmc.es/2016-10-21-uno-de-cada-tres-internautas-utiliza-plataformas-de-economia-colaborativa-al-menos-una>

Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (2016): “*Conclusiones preliminares sobre los nuevos modelos de prestación de servicios y la economía colaborativa*”, disponible en:

http://www.bez.es/images/carpeta_gestor/archivos/RESULTADOS PRELIMINARES.pdf

Decreto del Gobierno de Aragón sobre el reglamento de viviendas de uso turístico, disponible en:

<http://aragon.es/estaticos/GobiernoAragon/Departamentos/EconomiaEmpleo/StaticFiles/Reglamento%20viviendas%20uso%20tur%C3%ADstico.%20TEXTO%20I%20%27WEB%27.pdf>

Ferrer, Miguel, en su blog Economía colaborativa y regulación: “*Francia y su modelo de home-sharing*” (2016), disponible en:

<https://ecolaborativa.com/2016/03/20/francia-y-su-modelo-de-home-sharing/>

Gururaj, Ravi (2015): “*The rise of the sharing economy*”, disponible en:

[http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-the-rise-of-the-sharing-economy/\\$FILE/ey-the-rise-of-the-sharing-economy.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-the-rise-of-the-sharing-economy/$FILE/ey-the-rise-of-the-sharing-economy.pdf)

Molina, Carlos (2017): “Compañías, entrevista al director general de Airbnb en España”, Cinco Días, disponible en:

https://cincodias.elpais.com/cincodias/2017/04/27/companias/1493308704_480508.html

Nocete Correa, Francisco José (2006): “*La fiscalidad internacional del comercio electrónico*”, disponible en:

http://www.ief.es/documentos/recursos/publicaciones/fiscalidad_internacional/120_Nocete.pdf

Page, David: “*El gigante Airbnb sólo declara en España un beneficio de 108000€*” (2016), disponible en:

http://sabemos.es/2016/06/03/airbnb-impuestos-espana-beneficio-108000_19001/

Pascual, Manuel G. (2017): “*En la economía colaborativa también se intercambia sudor*”, disponible en:

https://retina.elpais.com/retina/2017/03/29/innovacion/1490786936_925206.html

Redes sociales (2017): “*¿Qué tengo que declarar si alquilo mi vivienda vacacional?*”, disponible en:

<https://blog.bankinter.com/economia/-/noticia/2016/5/10/fiscalidad-alquiler-vivienda-vacacional-ejemplo>

Remo @Remo_ (2014): “*La fiscalidad de los ingresos de Blablacar: haciendo cuentas con Hacienda*”, disponible en:

<https://www.motorpasion.com/industria/la-fiscalidad-de-los-ingresos-de-blablacar-haciendo-cuentas-con-hacienda>

Ryan, Carol (2017): “*Uber aprieta al fisco británico*”, El País.

Sala, Agustí (2017): “*Hacienda se lanza a la caza de ingresos ocultos de blogs y compraventa por internet*”, disponible en:
<http://www.elperiodico.com/es/noticias/economia/economia-colaborativa-hacienda-control-tributario-6016963>

Sánchez del Campo Redonet, Alejandro: “*España, Francia y la regulación de la economía colaborativa*” (2017), disponible en:
http://www.fidefundacion.es/sdigital/Espana-Francia-y-la-regulacion-de-la-economia-colaborativa_a3.html

Sérvulo González, Jesus (2014): “*El tipo medio del impuesto sobre la renta alcanza máximos históricos*”, disponible en:
http://economia.elpais.com/economia/2014/06/01/actualidad/1401643598_181060.html

Teodoro, Alejandro: “*Europa adelanta a España en la regularización del home sharing*” (2016), disponible en:
<http://www.lavanguardia.com/economia/20160429/401450038345/airbnb-avanza-regulacion-home-sharing-europa.html>