

Nota Informativa

El Caso Airbnb Ireland: La importancia del modelo de negocio en la economía de plataformas

27 de febrero de 2020

A propósito de la sentencia del TJUE de 19 de diciembre de 2019

El 19 de diciembre de 2019, el TJUE emitió su sentencia en el Caso Airbnb Ireland. Los problemas planteados eran muy similares a los que el Tribunal había tenido que resolver en los dos casos previos sobre Uber - Uber Spain en 2017 y Uber France en 2018 -. Sin embargo, la respuesta del TJUE en este asunto es completamente opuesta. La cuestión nuclear en todos los asuntos que debía resolver el TJUE se refería a la calificación del servicio prestado por Airbnb y Uber, respectivamente, como operadores de plataformas de intermediación en el sector inmobiliario y de transporte. Se preguntaba al Tribunal si debía entenderse que Airbnb y Uber actuaban como meros prestadores de servicios de la sociedad de la información, o, por el contrario, ejercían una actividad propia del sector de referencia, en el ámbito de transportes o como agente inmobiliario. En esencia, la sentencia confirma que Airbnb es un “prestador de servicios de la sociedad de la información”, es decir, un operador de una plataforma que permite a arrendadores y arrendatarios ponerse en contacto y concluir sus transacciones, pero que no ejerce la actividad de agente inmobiliario. Sin embargo, en las dos sentencias sobre Uber, la conclusión había sido distinta. En estos casos, el Tribunal consideró que el servicio prestado por Uber es un “servicio en el ámbito de los transportes”.

Las implicaciones de esta diversa calificación son muy importantes pues determina en qué condiciones se puede desarrollar la actividad de la plataforma, cuál es el régimen jurídico aplicable y, por tanto, indirectamente, qué responsabilidad asume el operador de la plataforma.

Lo más interesante y revelador de la opinión del Tribunal es precisamente la argumentación empleada para concluir de forma diferente en el caso de Airbnb y en el caso Uber. Los motivos que encuentra el Tribunal para distinguir ambos modelos de negocio aportan importantes señales al mercado sobre la economía de plataformas.

1. Por qué Airbnb y Uber son modelos diferentes según el Tribunal

El TJUE analiza con detalle el diseño, la operativa y las funcionalidades características que definen el modelo de Airbnb. Lo define como un servicio de intermediación entre arrendadores y arrendatarios a través de una plataforma electrónica. A esta actividad básica, Airbnb, como operador de la plataforma, añade otros servicios de valor añadido que el Tribunal resume en los siguientes:



un servicio opcional de fotografía, una plantilla opcional para definir el contenido de las ofertas, un seguro de responsabilidad civil y una garantía por daños, una herramienta opcional de estimación del precio del alquiler, un servicio de pago (con escrow) y un sistema reputacional de evaluación. Entiende el Tribunal que estos servicios que presta Airbnb a sus usuarios son disociables de las transacciones inmobiliarias que finalmente tienen lugar entre arrendadores y arrendatarios.

Es decir, que el servicio que presta Airbnb consistente en organizar ofertas de alquiler, ofrecer herramientas de búsqueda, localización y comparación entre ellas, crear un sistema reputacional (*rating, ranking*, evaluaciones) y facilitar las transacciones con la ayuda de otros servicios de valor añadido (seguro, pago, garantía) no es meramente accesorio de la actividad puramente inmobiliaria, sino que tiene relevancia e importancia económica independientemente de la prestación de alojamiento. Es, en realidad, un modelo innovador que compite con otros negocios de intermediación inmobiliaria pero no es indispensable para que las transacciones de alquiler se concluyan. Por ello, el Tribunal no considera que la actividad de Airbnb constituya una parte integrante de un servicio global cuyo elemento principal sea un servicio de alojamiento. Es una actividad propia de la economía digital, lo que en términos normativos implica que se califica como un “servicio de la sociedad de la información” y no como un servicio propio de un agente inmobiliario.

Esta conclusión es exactamente la contraria a la que el Tribunal había alcanzado en los dos asuntos en los que había analizado el caso de Uber. Al analizar el modelo de negocio de Uber y las específicas funcionalidades ofrecidas en la plataforma, el Tribunal concluye, primero, que Uber crea un mercado de servicios de transporte urbano que de otro modo no podría existir o no sería viable y, segundo, que ejerce una influencia decisiva sobre las condiciones de prestación del servicio de transporte efectuada por los conductores. Para llegar a esta conclusión, el Tribunal considera, de un lado, que sin la plataforma de Uber los conductores particulares no estarían en condiciones de prestar el servicio de transporte que pretenden. De otro lado, el análisis del modelo de Uber revela que el operador fija al menos el precio máximo del servicio, recibe el precio del cliente antes de pagar a los conductores, establece condiciones sobre la idoneidad, la calidad y la actuación de los conductores y los vehículos y controla su cumplimiento aplicando incluso una política de sanciones (suspensión, exclusión). Todo ello lleva al Tribunal a considerar que el servicio de Uber forma parte de un servicio más amplio cuyo elemento principal es un servicio de transporte. Uber no es entonces un prestador de servicios de la sociedad de la información sino el operador de una plataforma de servicios de transporte.

2. Qué implicaciones tiene esta decisión

La decisión tiene una implicación directa muy evidente, pues responde a la cuestión planteada expresamente al Tribunal, y otra implicación indirecta, no explícita, pero de gran importancia para la economía de plataformas.

Primera, si el servicio de Airbnb se trata como servicio de la sociedad de la información disfruta de la libertad de circulación de servicios en el mercado comunitario. Los Estados sólo podrán restringir esta libertad o someterla a condiciones (licencias, autorizaciones, sanciones, requisitos) con ciertos fines (orden público, protección del consumidor, salud pública) y bajo ciertas circunstancias.

Segunda, al calificar el servicio de Airbnb como la gestión de una plataforma electrónica de intermediación y no como el ejercicio de la actividad de agente inmobiliario, también afecta a la responsabilidad de Airbnb como operador de la plataforma. En principio, su responsabilidad se refiere a las propias prestaciones que ofrece (seguro, garantía, búsqueda, etc), pero no a la actividad realizada en la plataforma por los usuarios ni al desarrollo de las transacciones inmobiliarias. Actúa como un intermediario (prestador de servicios de intermediación electrónica).

3. Qué podemos hacer: la importancia del modelo de negocio

La conclusión más importante de la sentencia es que el modelo de negocio importa. El diseño de la plataforma, las condiciones de uso, los servicios prestados, las funcionalidades del sistema, las políticas internas de supervisión, infracción y sanción, los sistemas de resolución de quejas y conflictos (ODR) y los sistemas de evaluación, *rating* o *ranking* van a condicionar la exposición al riesgo de la plataforma. Van a influir de forma significativa e, incluso, en ciertos casos, ser determinantes para muchas cuestiones:

- La responsabilidad del operador de la plataforma por acciones de los usuarios frente a terceros o frente a otros usuarios
- El régimen aplicable a la actividad y los posibles requisitos regulatorios para su prestación (licencias, autorizaciones, estatuto jurídico, régimen sancionador)
- La delimitación del mercado en casos de Derecho de la Competencia
- Supuestos de discriminación y competencia desleal: reserva de derecho de admisión, abuso de derecho o pactos de exclusión
- Cláusulas abusivas en los términos de uso
- Validez de las decisiones adoptadas internamente en el sistema de resolución de conflictos
- Daños reputacionales producidos por los sistemas de evaluación, *rating* o *ranking*

Por tanto, en todas las fases de constitución y funcionamiento de una plataforma, desde el diseño del modelo, la incorporación de nuevas funcionalidades, la revisión de los servicios, la modificación de condiciones, o la aplicación de sanciones conforme a la política interna, hasta la resolución de conflictos en el sistema interno de resolución de disputas, el asesoramiento jurídico sobre las implicaciones que estas decisiones tecnológicas, empresariales y operativas es clave para evaluar las implicaciones, mitigar los riesgos y controlar la responsabilidad. Andersen Tax & Legal cuenta con un equipo que conoce la importancia decisiva de estos elementos del modelo de negocio en las consecuencias jurídicas y regulatorias de la actividad y puede ofrecer este asesoramiento.

Para más información, puede contactar con:

[Teresa Rodríguez de las Heras Ballell](mailto:teresa.rodriguezdelasheras@AndersenTaxLegal.es)
teresa.rodriguezdelasheras@AndersenTaxLegal.es

Los comentarios expuestos contienen aspectos informativos, sin que constituyan opinión profesional o asesoramiento jurídico alguno, no incluyendo necesariamente opinión de sus autores. Si está interesado en obtener información adicional o aclaración sobre el contenido, puede ponerse en contacto con nosotros en el número de teléfono +34 917 813 300 o bien mediante correo electrónico a communications@andersentaxlegal.es.