



---

**LA FISCALITAT EN  
L'ECONOMIA COL·LABORATIVA**

---

**Facultat de Dret**

**Grau en Dret**

---

**Autor: Jaume Soler González**

**Tutora: Maria Luisa Esteve Pardo**

**Branca: Dret financer i tributari**

Juny 2020

Curs: 2019/2020



## **INDEX**

<b>I. INTRODUCCIÓ .....</b>	<b>1</b>
<b>II. UNA APROXIMACIÓ A L'ECONOMIA COL·LABORATIVA .....</b>	<b>4</b>
1. Concepte d'economia col·laborativa.....	4
2. Origen i història de l'economia col·laborativa.....	5
3. Modalitats d'Economia Col·laborativa .....	6
4. Avantatges i inconvenients.....	7
<b>III. LA RELACIÓ ENTRE L'ECONOMIA COL·LABORATIVA I ELS DIFERENTS IMPOSTOS ESTATALS .....</b>	<b>11</b>
1. Impost de Societats .....	12
2. Impost de la Renda dels No Residents .....	12
3. Impost sobre el Valor Afegit.....	14
4. Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats .....	16
<b>IV. ELS HABITATGES D'ÚS TURÍSTIC I LA SEVA TRIBUTACIÓ. ESPECIAL MENCIÓ AL CAS D'AIRBNB .....</b>	<b>18</b>
1. Introducció i definició del concepte d'habitatge d'ús turístic .....	18
2. Què és AIRBNB?.....	19
3. Problemes que es plantegen en aquest sector.....	20
4. La fiscalitat en les plataformes d'economia col·laborativa d'habitatges d'ús turístic. ....	21
4.1. Anàlisi dels diferents impostos que graven l'activitat de l'arrendador .....	21
4.1.2. IVA, ITPAJD i Impost d'estances turístiques .....	22
4.1.3. IRNR .....	23
4.2. La tributació de les plataformes que ofereixen habitatges d'ús turístic .....	24
4.2.1. IS .....	24
4.2.2. IVA.....	25
4.2.3. IAE .....	26
4.2.4. IRNR .....	28
5. Obligacions d'informació.....	28
6. Altres consideracions .....	29
<b>V. CONCLUSIONS .....</b>	<b>31</b>

<b>VI. BIBLIOGRAFIA.....</b>	<b>32</b>
------------------------------	-----------

# I. INTRODUCCIÓ

En primer lloc, trobo important relatar quins són els motius que m'han portat a escollir aquest tema.

Triar la branca sobre la que faria el treball va ser molt senzill. Al llarg del Grau vas entrant en diferents branques, molt diverses entre elles. Algunes m'han agradat, d'altres no tant. Algunes les he vist interessants, d'altres he comprès que no les tornaria a tocar mai més. Però només n'hi ha hagut una que realment m'hagi apassionat. Només n'hi ha hagut una que des del primer moment m'hagi despertat l'interès per a dedicar-m'hi tota la vida laboral. I aquesta és la branca del Dret Tributari. He fet totes les assignatures d'aquesta branca, obligatòries i optatives. He tingut a tots els professors i professores del departament, i, a diferència d'altres departaments, i sense la intenció de que això que estic escrivint sembli una adulació, amb tots he tingut una bona experiència, i de tots me n'emporto un bon record. I és que sempre he considerat que aquesta també és feina dels professors. I més en una carrera com la de Dret, on estudies àmbits molt diferenciats entre sí. Considero, doncs, que la tasca d'inspirar i apassionar als alumnes amb el que ensenyas, fora del propi atractiu de la branca en sí, és molt important, i això és el que em va fer decantar per escollir un tema relacionat.

Pel que fa a la temàtica en sí, l'economia col·laborativa, jo la vaig descobrir a l'assignatura de "Globalització i Fiscalitat". Entre d'altres coses, això em va despertar interès. Com explicaré més endavant, quan introdueixi els apartats realitzats al llarg del treball, jo he estat consumidor en moltes ocasions de serveis prestats mitjançant economia col·laborativa. Però ho he estat sense saber que allò era economia col·laborativa. I a partir de la citada assignatura, em vaig començar a interessar pel tema, fins el punt d'haver-lo triat com a Treball de Final de Grau. I, evidentment, he agafat la temàtica, aplicada a la branca de dret tributari, i el treball que he fet no podia ser un altre que "La fiscalitat en l'economia col·laborativa".

Passem ara al *modus operandi* del treball. Aquest treball l'he realitzat consultant diferents articles, llibres, i diferent material científic relacionat amb la matèria. Diuen que amb aquestes coses el primer és qui explica, el segon escolta i el tercer divulga. I precisament en aquest tercer rol és en el que em trobo realitzant aquest TFG.

Tenint en compte l'estructura, el contingut i la pròpia llengua del treball, podem afirmar que és un contingut interessant i original. I és que actualment no se'n troben d'articles sobre la matèria de l'abast del present TFG i en català.

Dit això, i malgrat l'espera, passo a introduir cadascun dels apartats que conté el present TFG. Passo, per tant, a explicar el contingut del treball.

El primer apartat es titula "Una aproximació a l'economia col·laborativa". En aquest, em dedico a explicar el concepte d'economia col·laborativa, quin n'és l'origen i la seva història, les diferents modalitats i els principals avantatges i inconvenients que sorgeixen. Com podeu observar, es tracta d'un apartat lleugerament allunyat de la branca del dret a la qual pertany el treball, però que resulta totalment necessari per tal d'introduir al tribunal, o a qualsevol lector que pugui estar llegint aquestes línies, al món de l'economia col·laborativa. Es tracta, doncs, de posar els fonaments sobre els quals s'erigirà el treball.

El segon apartat l'he titulat "La relació entre l'economia col·laborativa i els diferents impostos estatals". Com podeu observar, clar i concís. O com dirien, clar i català. I és que aquí és on entrem ja en matèria. Aquí és on em dedico a analitzar quina és la relació de l'economia col·laborativa amb els principals impostos espanyols. Tracto, doncs, sobre l'Impost de Societats, l'Impost de la Renda dels No Residents, l'Impost sobre el Valor Afegit i, finalment, l'Impost sobre Transmissions Patrimonials Oneroses i Actes Jurídics Documentats. Els impostos que no he tractat aquí, però que també tenen certa relació i rellevància amb l'economia col·laborativa, és degut a que he trobat més convenient veure'ls al següent apartat, en resposta a l'estreta col·laboració amb l'objecte principal del mateix.

Arribem, ara sí, a l'últim apartat, titulat "Els habitatges d'ús turístic i la seva tributació. Especial menció al cas d'AIRBNB". Abans d'explicar quin és el contingut, explicaré el perquè de la menció al cas d'Airbnb. Amb aquest terme, cas d'Airbnb, em refereixo al supòsit del lloguer d'ús turístic, sobretot del lloguer entre particulars. Abans ja ho he avançat, i ara ho explico. Al llarg dels anys, he estat usuari en reiterades ocasions de la plataforma Airbnb. Com que sóc ciclista, i competeixo, molt sovint em trobo amb la necessitat d'haver de passar la nit, o nits, anterior a una cursa fora de casa. Moltes de les curses em queden lluny, per tant sempre he de buscar alternatives el més econòmiques possibles, ja que, com us podreu figurar, al ser un estudiant no tinc ingressos de cap mena i he d'intentar reduir el major nombre de despeses possibles. Per tant, he estat usuari d'aquesta plataforma en diverses ocasions. I és exactament per això, per apel·lar als meus records de joventut, que volia incloure aquest apartat al meu TFG.

Amb tot això el que vull dir és que, encara que no ho sembli, l'economia col·laborativa està a l'ordre del dia, i l'utilitzem de manera més freqüent de la que semblaria. Tornant a l'Airbnb, tot i que sempre m'he preguntat sobre quina seria la seva tributació, i el perquè d'aquest èxit, mai m'havia detingut a analitzar-ho degudament. I en aquest context és on he escollit optar per aquesta via. Per tant, en el tercer apartat d'aquest TFG m'he dedicat a, en primer lloc, definir què és un habitatge d'ús turístic, una explicació sobre Airbnb, seguit d'un anàlisi dels problemes que es

plantegen al sector, culminant amb un anàlisi dels diferents impostos que hi operen, d'una banda, respecte dels propietaris dels habitatges (IRPF, IVA, ITPAJD, IRNR) i, d'altra banda, envers les pròpies plataformes (IS, IVA, Impost d'estances turístiques, IAE, IRNR). Per acabar de completar-ho tot, tracto sobre les obligacions d'informació i altres consideracions a tenir en compte.

En resum, abans de començar el TFG em plantejava diverses qüestions sobre l'economia col·laborativa, en concret quines particularitats amagaria la seva tributació, així com quin seria el règim fiscal de plataformes com la ja mencionada Airbnb.

## II. UNA APROXIMACIÓ A L'ECONOMIA COL·LABORATIVA

### 1. Concepte d'economia col·laborativa

L'economia col·laborativa la trobem definida per diversos organismes i per diversos experts sobre la matèria. Una de les que trobo més interessants és la que li dóna la Comissió Europea. La defineixen exposant que el terme “economia col·laborativa” es refereix a models de negoci en què es faciliten activitats mitjançant plataformes col·laboratives que creen un mercat obert per a l'ús temporal de mercaderies o serveis oferts sovint per particulars. L'economia col·laborativa implica a tres categories d'agents. En primer lloc, prestadors de serveis que comparteixen actius, recursos, temps i/o competències, poden ser particulars que ofereixen serveis de manera ocasional o prestadors de serveis que actuen a títol professional (prestadors de serveis professionals); en segon lloc, usuaris d'aquests serveis; i, en tercer lloc, intermediaris que, a través d'una plataforma en línia, connecten als prestadors amb els usuaris i faciliten les transaccions entre ells (plataformes col·laboratives). En general, les transaccions de l'economia col·laborativa no impliquen un canvi de propietat i poden realitzar-se amb o sense ànim de lucre<sup>1</sup>.

No obstant, en síntesi de totes les definicions que s'han anat donant, podríem dir que es defineix com una interacció entre dos o més subjectes, a través de mitjans digitalitzats, o no, que satisfà una necessitat real o potencial, a una o més persones. Engloba totes aquelles activitats que suposen un intercanvi entre particulars de béns i serveis a canvi d'una compensació pactada entre tots dos. Es basa en compartir, reutilitzar i optimitzar per consumir de manera més sostenible.

L'economia col·laborativa sorgeix gràcies a la capacitat que tenen les tecnologies per organitzar als consumidors en benefici propi. A més a més, amb això s'aconsegueix un millor aprofitament dels recursos i, per tant, un estalvi o benefici implícit per a totes les parts.

En base a tot el que acabo de posar de manifest, podríem afirmar que l'essència de la naturalesa de l'Economia Col·laborativa és el fet de compartir recursos materials i econòmics entre els individus amb la finalitat d'augmentar-ne l'eficiència, així com la durada del seu ús<sup>2</sup>.

En aquest context, i per aprofundir una mica més sobre el perquè d'aquesta figura, sense entrar en l'origen ja que això ho veurem en el següent punt del present treball, hem de fer especial

---

<sup>1</sup> La Comissió ho defineix, de manera quasi literal a com ho he exposat al present treball, a la Comunicació de 2 de juny de 2016 de la Comissió al Parlament Europeu, al Consell, al Comitè Econòmic i Social Europeu i al Comitè de les Regions sobre “Una Agenda Europea per a la economia col·laborativa” [2.6.2016 COM (2016) 356 final] pàg 3.

<sup>2</sup> En paraules de CAÑIGUERAL: “El consum col·laboratiu proposa compartir els béns en comptes de posseir-los, i focalitzar-se en posar en circulació tot allò que ja existeix”.



menció a l'acció de compartir, és a dir, col·laborar o cooperar entre determinats grups o individus. Però, concretament, a l'acció de compartir béns o serveis.

És per això que, per a que puguem parlar d'economia col·laborativa, hem de tenir en compte dos factors.

El primer, serà l'existència de béns infrautilitzats, o bé la possibilitat de prestació de serveis de caràcter privat.

El segon, serà l'existència de les plataformes que posaran en contacte l'oferent i el consumidor final. Aquestes plataformes en la majoria dels casos són *online*. Això implica l'existència de diverses característiques que enumeraré a continuació: l'eliminació o reducció de les barreres físiques o geogràfiques que hi podrien haver; la reducció dels costos de transacció; l'existència d'economies d'escala<sup>3</sup>; existència d'economies d'aprenentatge; existència de sistemes de reputació i qualitat<sup>4</sup>. Amb tot això, s'aconsegueix una millor connexió i una major qualitat entre oferta i demanda.

## 2. Origen i història de l'economia col·laborativa

L'origen d'aquest terme es troba en l'any 2007. Concretament, va ser utilitzat per primera vegada per Ray Algar en el seu article titulat "*Collaborative consumption*", publicat al butlletí *Leisure Report* d'abril del 2007<sup>5</sup>. No obstant això, el concepte va començar a fer-se comú a partir de la publicació, al 2010, del llibre *What's Mine is Yours: The Rise of Collaborative Consumption*, l'autora del qual, Rachel Botsman, diu que l'economia col·laborativa és un model construït sobre xarxes descentralitzades de persones connectades, les que creen, distribueixen i consumeixen valor, passant per alt les institucions centralitzades tradicionals.

La causa principal del sorgiment de l'economia col·laborativa és l'espectacular progrés experimentat per les tecnologies de la informació, que ha possibilitat abaratir exponencialment les activitats d'obtenció, emmagatzematge, processament i comunicació d'informació que els interessats han de dur a terme per col·laborar en la producció i consum de béns i serveis, intercanviant o compartint.

---

<sup>3</sup> Es configura un mercat de major envergadura a causa de la possibilitat de la participació *online* de més usuaris, tant en la qualitat d'oferents com de demandants, que permet una reducció dels costos d'oferiment d'un determinat bé o servei, així com incentivar una major diferenciació.

<sup>4</sup> Basats en els comentaris i ressenyes d'altres clients del mateix o similar servei o producte.

<sup>5</sup> Pot consultar-se l'article complet a la web:

<http://web.archive.org/web/20130514173126/http://www.oxygen-consulting.co.uk/docs/collaborativeconsumption.pdf>

La crisi econòmica de fa uns anys també va contribuir a l'aparició de l'economia col·laborativa. El deteriorament de les condicions econòmiques en la majoria dels països occidentals i les penúries resultants han servit com un potent estímul per a que molta gent inventi, desenvolupi, posi en marxa o participi en activitats d'economia col·laborativa, per tal d'obtenir ingressos o gaudir de béns o serveis als quals no podrien accedir de cap manera o en condicions tan favorables en el marc dels sistemes tradicionals.

La preocupació per la protecció del medi ambient també ha actuat en la mateixa direcció. La raó és ben simple: moltes modalitats d'economia col·laborativa permeten usar de manera més eficient i sostenible els recursos naturals, reduir els costos mediambientals que implica l'accés a determinats béns i serveis, i reciclar i reutilitzar determinats béns en desús.

Tot i així, si bé se n'ha delimitat la definició, o se n'ha començat a parlar de manera més recent, el fenomen en sí no és tant nou ja que des de sempre que ha existit la producció i consum de béns i serveis entre particulars.

### **3. Modalitats d'Economia Col·laborativa**

Dins de la pròpia economia col·laborativa, també denominada economia compartida, hi ha diversos tipus de relacions que varien en funció de les necessitats i dels productes. Un cop aclarit el concepte d'economia col·laborativa, així com el seu origen, cal parlar sobre les modalitats que abasta. Es tracta d'un concepte molt ampli, que va més enllà del que és més popularment conegut.

La primera de les modalitats que podem trobar és el consum col·laboratiu. Aquesta és la primera de les modalitats que ens ve al cap quan pensem en economia col·laborativa. Consisteix a utilitzar plataformes digitals a través de les quals els usuaris es posen en contacte per intercanviar béns o articles. El consum col·laboratiu actual s'organitza mitjançant plataformes, la majoria en línia, que posen en contacte persones que ofereixen un producte, un servei o un "treball" amb aquelles que desitgin utilitzar-lo, creant xarxes de subministradors i usuaris que comparteixen uns interessos. Aquesta modalitat engloba tant transport col·laboratiu, allotjament col·laboratiu com comerç col·laboratiu, entre d'altres. Alguns dels exemples concrets que podem trobar són: Uber o Cabify (pots registrar-te com a conductor i portar a altres persones a canvi de diners); Airbnb o HomeAway (pots llogar des d'una habitació fins a un apartament sencer o una casa); Blablacar (serveix per compartir les despeses de viatge de forma col·laborativa, és a dir, un usuari posa el cotxe i entre tots els passatgers es comparteix el cost de la gasolina); Dogvacay (són "cangurs" per a gossos, per si te'n vas de viatge o tens algun compromís); Chicfy (pots vendre i comprar roba de segona mà); Spinlister (per llogar bicicletes d'altres usuaris); Wallapop o Ebay (compra

venda de segona mà). Els exemples en aquest sentit no en falten. Pots trobar exemples de consum col·laboratiu de qualsevol tipus.

En segon lloc, trobem el coneixement obert o col·laboratiu. Es tracta de totes aquelles modalitats que promouen la difusió del coneixement sense impediments legals o administratius de cap tipus i, a més a més, ho fan de forma altruista. Poden presentar-se en el dia a dia o a través de plataformes informàtiques a les quals acudeixen usuaris amb necessitats. Wikipedia és l'exemple més conegut d'aquesta modalitat. Altres exemples serien realitzar MOOCS a Coursera, cursos gratuïts a Tutellus o intercanviar i aprendre idiomes a HelloTalk.

A continuació, tenim la producció col·laborativa. Es tracta de xarxes d'interacció digital que promouen la difusió de projectes o serveis de tota mena. La diferència amb els dos models anteriors és que el que s'ofereix també es produeix en el si d'aquestes xarxes. Alguns exemples són Fablabs, MakerSpaces, Open Source Ecology o WikiHouse.

Finalment, tenim les finances col·laboratives. Aquí parlem dels microcrèdits, préstecs, estalvis, donacions i vies de finançament que s'inclouen en aquest subgrup de l'economia col·laborativa. Els usuaris es posen en contacte per satisfer necessitats en qualsevol d'aquests aspectes. El millor exemple el veiem en el *crowdfunding* (micro mecenatge), model de finançament per a aquells que desitgin aportar capital a certes iniciatives de forma desinteressada. Com a exemples concrets trobem la plataforma Verkami, dedicada al *crowdfunding*, que funciona amb un sistema de recompenses en funció de la donació, Zank, Kickstarter o Kantox. Per posar una mica més en context la utilitat i l'immens abast d'aquesta modalitat, vaig a precisar i exemplificar alguns dels projectes de més èxit finançats amb *crowdfunding*. Entre els projectes de més èxit, trobem videojocs. Destaquen el cas del videojoc HeroQuest 25 aniversari, finançat amb més de 680.000 euros, o Star Citizen, finançat amb més de 250 milions de dòlars. També podem trobar pel·lícules, com és el cas de "El Cosmonauta", la primera pel·lícula espanyola en finançar-se per aquesta via, o documentals, com "l'Endemà". Fins i tot s'han arribat a finançar part d'algunes campanyes polítiques, com en el cas del partit polític Podem.

#### **4. Avantatges i inconvenients**

L'economia col·laborativa té una sèrie d'avantatges, que explicaré a continuació, però també té una sèrie de desavantatges.

El primer avantatge, i el més visible per al consumidor, és l'estalvi. La majoria dels productes o serveis que s'ofereixen a través d'aquest sistema té preus mòdics o, fins i tot, simbòlics.

El segon, no tan directe a curt termini per al consumidor com l'anterior, però transcendental a nivell global, és el desenvolupament sostenible. L'economia col·laborativa estimula el segon ús dels productes, reciclar-los. El que algú ja no necessita, pot tenir un nou destinatari en alguna xarxa de contactes. Es treballa per un consum moderat. És una forma de generar menys residus. A més a més, aquest benefici es veu molt clar en les plataformes per compartir cotxe. Si circulen menys cotxes, menys gasos tòxics emeten. Tot benefici al medi ambient repercuteix en un millor desenvolupament sostenible. La reutilització i els serveis compartits són una bona manera de contribuir a la cura i la sostenibilitat dels entorns.

El següent avantatge que s'ha de tractar és la gestió de recursos. Un altre principi de l'economia col·laborativa és que, si a algú li serveix una cosa, el més probable és que a una altra persona també. El millor exemple són els cotxes, que poden servir per dur a diversos passatgers amb destinacions pròximes. A més a més, si un percentatge important de la població compartís cotxe, o transport en general, no serien necessàries grans infraestructures de transport a les ciutats. S'aconseguiria una major eficiència energètica.

Toca ara parlar de l'increment d'oferta que l'economia col·laborativa ofereix. L'oferta de productes de segona mà contribueix al fet que tinguem accés a una major quantitat de productes diferents dels que es troben al mercat tradicional. Sense l'economia col·laborativa, és possible que aquests mai veiessin la llum. És a dir, els consumidors tenen accés a alternatives que, si no hagués estat per les plataformes d'economia col·laborativa, no haurien tingut cabuda per a ells. A més a més, el poder accedir a llogar productes i a adquirir-los de segona mà contribueix al consum moderat, un dels eixos de l'economia col·laborativa.

L'últim avantatge per destacar és la xarxa de micro emprenedors. L'acció d'aquesta economia permet crear una xarxa que es beneficia d'aquestes iniciatives. Les plataformes per a compartir béns o serveis abunden a internet i acostumen a ser idees d'emprenedors. És a dir, l'economia col·laborativa ha impulsat a molts emprenedors a crear la seva pròpia plataforma. A més a més, sistemes com el *crowdfunding* han ajudat a tirar endavant idees que d'altra manera no haguessin aconseguit mai la subvenció necessària.

Però no tot són avantatges. També cal parlar dels desavantatges de l'economia col·laborativa. Com passa en tots els sectors, en aquest que és objecte del present TFG també hi ha punts negatius.

El primer al qual faré referència és la desprotecció del consumidor. Al no haver-hi una regulació pròpia i definida, els consumidors es troben indefensos davant d'aquestes plataformes. Totes aquestes plataformes d'economia col·laborativa es protegeixen directament gràcies als comentaris que faciliten els seus consumidors. Això, però, resulta totalment insuficient. El consumidor final no compta amb garanties de la qualitat del producte, o que les persones amb les que s'està compartint, siguin de confiança i no generin problemes. Són riscos que es corren a canvi d'un preu

més baix. Per exemple, en el cas d'Airbnb, estàs llogant casa teva a una persona, que bé pot comportar-se com un bon inquilí, o bé pot destrossar la casa o, fins i tot, “okupar-la”. A través de Wallapop, per posar un altre exemple, un consumidor es podria trobar en el supòsit de ser víctima d'un fet delictiu, o que allò adquirit fos de propietat d'un tercer, o fins i tot que el producte adquirit fos de mala qualitat.

El segon problema que planteja aquest tipus d'economia és l'aparició dels monopolis. El problema sorgeix quan es creen monopolis i el benefici que abans percebien molts ara només queda en mans d'un. En alguns casos l'oposició a aquest tipus de consum ve de grans empreses, per exemple, les multinacionals hoteleres, però en altres casos són treballadors per compte propi com els taxistes els que reben el cop. Tot i que aquestes iniciatives poden ser beneficioses a nivell individual o per a petites comunitats, en altres casos poden generar monopolis en què el benefici que abans es repartia entre molts petits particulars o professionals, ara passa majoritàriament a multinacionals com Uber, valorades en milers de milions de dòlars i amb interessos, a priori, amb poc o res a veure amb els dels individus dels quals es beneficia. Un dels perills que pot comportar aquest tipus de consum és que, un cop s'ha irromput en el mercat i la disrupció ha acabat amb el mètode tradicional, ens queda un monopoli que pot imposar normatives abusives, aprofitar-se d'una menor regulació i acabar oferint un servei pitjor que l'inicial a un usuari que ja no pot fer marxa enrere. Els monopolis s'han de controlar per tal d'evitar i prevenir situacions en les quals la manca de regulació pugui imposar normatives abusives.

Finalment, trobem la manca de regulació legislativa de l'activitat i la competència deslleial. La manca de regulació provoca la desigualtat entre els sectors tradicionals i les noves plataformes d'economia col·laborativa. Ens trobem davant d'un sector sense regulació que dóna lloc a queixes i protestes dels sectors afectats, ja que consideren que es pot incórrer en competència deslleial perquè no es pot oferir els serveis en les mateixes condicions. Al tractar-se d'un model econòmic nou, la legislació actual no contempla molts dels casos en què entra en joc la col·laboració entre usuaris. Tots recordem les vagues dels taxistes contra aquest tipus de sector.

Sembla clar, doncs, que hi ha actualment manifestacions de l'economia col·laborativa que necessiten ser regulades específicament pel legislador, ja que els canvis socials i tecnològics han alterat les bases sobre les que s'assentava la normativa preexistent, que no té en compte certes singularitats rellevants d'aquestes noves activitats econòmiques i que, per tant, no els dóna una resposta jurídica clara. La llacuna legal resultant comporta conseqüències importants. La manca d'una regulació específica provoca inseguretat jurídica. A més a més, és probable que en aquesta situació de buit legal les activitats en qüestió acabin sent sotmeses a solucions jurídiques desequilibrades, que menyscaben inacceptablement alguns interessos legítims en joc. És possible, per exemple, que les autoritats encarregades d'aplicar l'ordenament jurídic acabin imposant

restriccions de la llibertat desproporcionades. O que els que duen a terme les corresponents activitats no contribueixin al sosteniment de les despeses públiques com ho exigeixen els principis constitucionals del nostre sistema tributari.

Una vegada feta aquesta aproximació a l'economia col·laborativa i, per tant, explicada la base sobre la qual gira el present treball, procediré, al llarg dels següents apartats, a explicar la problemàtica tributària i fiscal sobre aquest àmbit en cadascun dels sectors.

### **III. LA RELACIÓ ENTRE L'ECONOMIA COL·LABORATIVA I ELS DIFERENTS IMPOSTOS ESTATALS**

L'economia col·laborativa és una matèria força nova, tal i com hem anat veient. És per això, que la Comissió Europea va elaborar el 2016 una “comunicació de la Comissió al Parlament, al Consell, al Comitè Econòmic i social Europeu i al Comitè de les Regions”, sobre l’agenda europea per a l’economia col·laborativa<sup>6</sup>, de la qual ja n’hem parlat anteriorment. Hi dediquen tot un epígraf a la fiscalitat. Entre d’altres coses, es preocupen pel paper d’aquest nou model de negoci enfront al sector tradicional, i l’adaptació que haurien de fer els Estats Membres.

La Comissió afirma, o afirmava, ja que això es va redactar al 2016, que s'han plantejat qüestions en relació amb el compliment i l'execució de les obligacions fiscals: dificultats per identificar els contribuents i els ingressos imposables, manca d'informació sobre els prestadors de serveis, exacerbació de la planificació fiscal agressiva en el sector digital, diferències de les pràctiques fiscals a la UE i intercanvi insuficient d'informació.

En aquest sentit, deien que els Estats membres han de preveure obligacions proporcionades i condicions de competència equitatives. S’haurien d’aplicar obligacions fiscals similars des del punt de vista funcional a les empreses que presten serveis comparables, els sectors tradicionals. Augmentar la sensibilitat sobre les obligacions fiscals, informar els administradors fiscals sobre els models d’empresa col·laborativa, publicar orientacions i augmentar la transparència a través d’informació en línia podrien ser instruments per alliberar el potencial de l’economia col·laborativa.

El tractament fiscal de l’economia col·laborativa és complex i no és únic, ja que, com expliquen Delgado i Oliver (2018), depèn de quina modalitat es tracti i també de l’agent implicat (plataforma, usuari o prestador de servei). A més a més, en moltes ocasions és un fenomen que ha de ser analitzat des del punt de vista de la fiscalitat internacional, ja que entren en concurrència diferents ordenaments tributaris nacionals, al tractar-se d’operacions transnacionals.

En aquest sentit, i a mode introductori, ja que ho anirem veient amb més deteniment, podríem inspirar-nos en les paraules de Delgado i Oliver (2018), i és que, tal i com apunten, amb caràcter general, l’explotació d’una plataforma col·laborativa suposa una ordenació de mitjans materials i

---

<sup>6</sup> Comunicació de 2 de juny de 2016 de la Comissió al Parlament Europeu, al Consell, al Comitè Econòmic i Social Europeu i al Comitè de les Regions sobre “Una Agenda Europea per a la economia col·laborativa” [2.6.2016 COM (2016) 356 final].

personals que té la consideració d'activitat econòmica si es realitza amb la finalitat d'intervenir en la producció o distribució de béns o serveis. Aquestes empreses han de tributar com qualsevol altra empresa quan es cobra una comissió o ingrés pels serveis prestats en l'IVA i en l'IS, si es tracta d'una persona jurídica, o l'IRPF, si es tracta d'una persona física. El problema en aquests casos és el de la deslocalització, ja que normalment no hi ha presència física de la plataforma en els països dels seus usuaris.

A més a més, afegeixen que hi ha dubtes sobre quina és la naturalesa de l'activitat que realitzen els particulars que, mitjançant plataformes col·laboratives, presten serveis o ofereixen béns mitjançant una contraprestació, ja que la qüestió que s'ha d'aclarir és si les rendes obtingudes i els serveis prestats ho són en l'àmbit d'una activitat empresarial o professional o no, a l'efecte de l'IRPF i l'IVA.

Al llarg del present apartat tractarem detingudament el tractament dels diferents impostos envers l'economia col·laborativa.

## **1. Impost de Societats**

L'impost sobre Societats (IS) es troba regulat a la Llei 27/2014, de 27 de novembre, de l'Impost sobre Societats.

En realitat, el tractament d'aquest impost sobre l'economia col·laborativa és relativament senzill. Lucas Durán (2017) explica aquest fet, i és que si la plataforma d'internet té la seva residència a Espanya, ha de tributar a aquest país per l'IS per les rendes que obtingui fora o dins d'ell, fins i tot quan per a les rendes foranes o assimilades<sup>7</sup> puguin existir exempcions rellevants. La qüestió no té gaires particularitats remarcables respecte la tributació d'altres empreses residents a Espanya, per la qual cosa es realitza una remissió general a la problemàtica fiscal habitual per les empreses amb l'IS.

## **2. Impost de la Renda dels No Residents**

L'Impost de la Renda dels No Residents (IRNR) es troba regulat al Reial Decret Legislatiu 5/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'Impost sobre la Renda dels No residents.

---

<sup>7</sup> Seria el cas de dividends, rendes derivades de transmissió de valors i rendes d'establiments permanents, percebudes a l'estranger.



Ara toca parlar d'aquells casos en que les plataformes no tenen la residència fiscal a Espanya. És en aquestes situacions on les plataformes tributaran per IRNR a Espanya, per les rendes que obtinguin al país, atenent al que disposa la normativa i els convenis per evitar la doble imposició.

La tributació per l'IRNR té dues modalitats diferents: la dels establiments permanents a Espanya (que són unitats físiques de negoci a Espanya dotades d'una estabilitat en el temps), els quals tribuarien per les rendes atribuïdes a aquests establiments de manera similar a com si haguessin estat obtingudes per entitats residents a Espanya; i, d'altra banda, les rendes obtingudes per no residents sense establiment permanent, que tributaran, excepte que s'indiqui una altra cosa en el cas de que hi hagi un conveni per evitar la doble imposició signat amb Espanya, per l'IRNR quan s'obtinguin a Espanya.

Lucas Durán (2017) també ens explica que, en la mesura que hi hagi convenis aplicables per evitar la doble imposició signats per Espanya (bilaterals o multilaterals), s'haurà de fer primerament el que estableixin aquests tractats internacionals. Acostuma a passar que els esmentats convenis, que segueixen el model de l'OCDE, entenen generalment que les rendes empresarials obtingudes sense mediació d'establiment permanent només tributen al país de residència del perceptor, amb la qual cosa no tribuarien al país en el que es consideren obtingudes per molt que la seva activitat es dugui a terme a Espanya. Aquest seria el cas de la majoria de les plataformes d'internet que mitjancen en vendes de béns i serveis. De fet, generalment només disposen de filials al país de la venda dedicades a la comercialització i al màrqueting de la plataforma, amb uns ingressos molt reduïts, tal i com veurem en l'últim apartat del present treball quan tractem sobre Airbnb.

És cert, remarca l'autor, que en els últims estudis de l'OCDE s'ha plantejat la possibilitat que *ope legis* s'hagi d'entendre que les plataformes d'internet que mitjancen en la venda de béns i serveis constitueixen un establiment permanent, encara que no disposin d'un lloc físic per fer negocis, en aquells països en què aquestes tinguin una presència digital significativa<sup>8</sup>. No obstant això, els experts han plantejat posposar aquesta mesura fins que hi hagi un major consens internacional, el que en definitiva implica ajornar *sine die* la implantació d'aquesta mesura i relegar la qüestió en les mesures unilaterals que puguin adoptar els diferents Estats.

Això comporta, a efectes pràctics, que les rendes obtingudes per les plataformes no residents a Espanya sense establiment permanent no hi tributin pels beneficis empresarials derivats de vendes de béns i serveis (o intermediació respecte de les mateixes), sinó als països on tenen la seva residència fiscal.

Lucas Durán (2017) exposa la idea de renegociar els respectius convenis internacionals per fer tributar part d'aquestes rendes al país on les plataformes tinguin una presència digital significativa,

---

<sup>8</sup> En aquest sentit, l'autor no especifica què es considera "presència digital significativa".

ja sigui des d'on es realitzen els pagaments, o bé d'on s'hagin prestat els serveis o on es trobin els béns. De totes maneres, és poc probable que els països beneficiats per aquests convenis acordin modificar-los en el seu perjudici; i, d'altra banda, sembla complex una interpretació unilateral al respecte pel que fa al concepte d'establiment permanent, tenint en compte la pròpia literalitat dels tractats i de la doctrina dels comentaris al model de conveni de l'OCDE.

L'expert ja citat amb anterioritat proposa una política més agressiva, que inclouria dos passos successius: la primera consistiria en incloure a la legislació de l'IRNR un supòsit en virtut del qual s'entengui que hi ha establiment permanent quan una entitat tingui presència digital significativa a Espanya; la segona consistiria en denunciar els convenis per evitar la doble imposició dels països que no vulguin modificar aquests aspectes i a on hi resideixin fiscalment les principals plataformes d'economia col·laborativa. Amb aquestes dues accions combinades, diu, s'aconseguiria que les rendes obtingudes a Espanya per una plataforma d'internet tributin per IRNR espanyol.

### **3. Impost sobre el Valor Afegit**

L'Impost sobre el Valor Afegit (IVA) es troba regulat a la Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'Impost sobre el Valor Afegit.

Delimitarem dos supòsits: en primer lloc, el servei que s'està duent a terme per part de la mateixa plataforma, que en la majoria dels casos consistiria en la intermediació; i, en segon lloc, l'operació subjacent (prestació de serveis o lliuraments de béns realitzades entre particulars).

Normalment, els dos supòsits es poden delimitar perfectament. Ara bé, hi ha vegades que no és tant senzill.

Si tenim en compte les plataformes Uber i Cabify, la prestació del servei de mediació entre conductor i usuari del servei de transport i, d'altra banda, la prestació del propi servei de transport, es troben íntimament relacionats fins al punt que és la plataforma qui fixa un dels elements essencials del servei, és a dir, el preu. Lucas Durán (2017) recorda que Uber o Cabify presten materialment el servei de transport, el que és rellevant a la hora de determinar la tributació de l'IVA i, essencialment, la subjecció a tributació en territori espanyol i la persona que ha de repercutir l'esmentat impost pel servei.

En quant a les obligacions que detalla la LIVA en relació a les plataformes, hem d'atendre al que disposen les regles de localització de les prestacions de serveis, les quals determinen que es gravin aquestes operacions a Espanya, havent d'ingressar l'oportuna quota a l'Administració Tributària espanyola.

En un primer lloc, cal indicar que si la intermediació de la plataforma es realitza de forma gratuïta, llavors del negoci jurídic de mediació no derivaria cap obligació en l'àmbit de l'IVA. No obstant això, i atès que les plataformes d'economia col·laborativa que ofereixen serveis gratuïts disposen en general d'ingressos derivats de prestacions premium o de publicitat, en aquests casos sí que es generaran obligacions fiscals.

D'altra banda, quan la plataforma intermediària cobra pels seus serveis, llavors caldrà diferenciar en quins casos es tracta d'un mer servei d'intermediació o quan, per contra, el servei d'intermediació està estretament lligat al servei finalment prestat.

En el primer dels supòsits esmentats, és a dir, quan la plataforma efectua únicament serveis d'intermediació per a les prestacions de serveis o lliuraments de béns, caldrà atendre a les regles de localització d'operacions previstes en els arts. 69 i 70 LIVA. Es tracta d'una de les qüestions més complexes del tribut, en la mesura que hi ha regles generals i especials, si bé de forma bàsica es pot indicar que es localitzen al territori espanyol: 1) les operacions realitzades per empreses establertes al mateix respecte de residents a la Unió Europea (llevat que el destinatari sigui, al seu torn, empresari o professional i es trobi establert en un altre Estat membre); i 2) les operacions realitzades per empreses no establertes a Espanya sempre que el destinatari sigui un empresari o professional establert a Espanya o bé es trobi en algun dels supòsits concrets relacionats per la normativa.

A més a més, caldrà diferenciar si es tracta d'un lliurament de béns o d'una prestació de serveis, atès que tots dos supòsits comporten regles de localització diferents. No obstant això, cal tenir en compte que les activitats realitzades per plataformes seran normalment de mediació i, d'altra banda, no entrarien com economia col·laborativa els lliuraments de béns realitzats en l'àmbit de les operacions econòmiques d'una empresa.

Pel que fa als serveis, cal indicar que, d'acord amb l'art. 70.Un.6 LIVA, s'entendran prestats a Espanya "els serveis de mediació en nom i per compte aliè, el destinatari dels quals no sigui un empresari o professional actuant com a tal, sempre que les operacions respecte de les quals que es mitjancen s'entenguin realitzades en el territori d'aplicació de l'impost d'acord amb el que disposa aquesta Llei".

També comenta Lucas Durán (2017) que l'art. 70.Un.1 LIVA entén realitzats en territori espanyol "els relacionats amb béns immobles que radiquin en el citat territori", considerant-se particularment inserit en aquest àmbit "l'arrendament o cessió d'ús per qualsevol títol dels citats béns, inclosos els habitatges moblats".

I una cosa semblant passaria amb l'arrendament a curt termini de vehicles de transport, operacions que s'entendran realitzades a Espanya "quan els mitjans de transport es posin efectivament en

posseïció del destinatari a Espanya" (art. 70.Un.9 LIVA); o amb els serveis de restauració i càtering "quan es prestin materialment en el territori d'aplicació de l'Impost" (art.70.Un.5.b LIVA).

En relació amb la resta de supòsits que podrien considerar-se, es podria atendre a les regles generals de localització o a les especificitats de cada cas.

En definitiva, el reconegut expert en la matèria que hem anat citant ens explica que, en la mesura que la localització dels serveis subjacents s'entengui a Espanya, l'IVA del servei de mediació també s'ha de considerar realitzat a Espanya i, en conseqüència, ha de repercutir l'impost als tipus fixats a normativa i s'ha d'ingressar (deduïdes les oportunes quotes deduïbles) a l'Administració Tributària espanyola.

I si bé hi ha regles de localització específiques per als serveis prestats per via electrònica i un règim singular per a aquests supòsits, la veritat és que, en la majoria dels casos, els serveis prestats no podran considerar-se com a tals, sinó com a serveis de mediació.

Ara bé, si prenem en consideració els supòsits en què la intermediació es vincula estretament amb el servei final prestat, llavors les regles de localització són bastant clares.

D'una banda, i per a les empreses no establertes a Espanya, de l'art 70.Un.2 LIVA s'entenen serveis realitzats en territori espanyol "els de transport de passatgers, qualsevol que sigui el seu destinatari" per la part del trajecte que transcorri a Espanya.

D'altra banda, per a les empreses establertes a la seu d'aplicació de l'impost, les plataformes d'intermediació en serveis de transport hauran de repercutir l'IVA del servei de transport i la repercussió haurà de fer-se, a més a més, seguint el règim especial d'agències de viatge. Això és així perquè cal entendre que referides plataformes, tal com s'ha indicat abans, actuen en nom propi respecte dels viatgers i s'utilitzen en la realització del viatge béns lliurats o serveis prestats per altres empresaris o professionals (art. 141.Un.1 LIVA). En aquests casos la prestació "s'entén realitzada en el lloc on l'agència tingui establerta la seu de la seva activitat econòmica o posseeixi un establiment permanent des d'on s'efectuï l'operació" (art. 144 LIVA), tal i com ens relata Lucas Durán (2017).

#### **4. Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats**

L'Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats (ITPAJD) es troba regulat al Reial Decret Legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el Text refós de la Llei de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats.

Es tracta d'un impost que grava, entre altres, les transmissions oneroses de béns entre particulars, així com els arrendaments de béns no gravats per l'IVA. En termes col·loquials direm que agafa el que no agafa l'IVA. I ens centrarem en la modalitat de Transmissions Patrimonials Oneroses (TPO).

Encara que els subjectes passius del tribut són els adquirents o arrendataris dels béns (art. 8 TRLITPAJD), en un futur es podria regular per fer substitut del contribuent a la pròpia plataforma que hi ha en els pagaments de béns o lloguers, alliberant d'aquesta manera a adquirents i arrendataris. Això redundaria en un major control dels tributs que s'han de satisfer per la Comunitat Autònoma del subjecte adquirent del bé moble o de radicació del bé immoble, ja que en l'actualitat, pràcticament, no s'ingressen impostos per tals negocis tot i que els mateixos poden comportar quotes importants, com així ens deixa veure Lucas Durán (2017).

# IV. ELS HABITATGES D'ÚS TURÍSTIC I LA SEVA TRIBUTACIÓ. ESPECIAL MENCIÓ AL CAS D'AIRBNB

## 1. Introducció i definició del concepte d'habitatge d'ús turístic

Tal i com he avançat en la introducció del present treball, em dispenso a analitzar més concretament el cas d'AIRBNB. És a dir, com afecten els diferents impostos en referència a la tributació de les plataformes d'economia col·laborativa basades en el lloguer d'habitatges d'ús turístic, així com els problemes que ho envolten.

Tot i així, primer de tot cal puntualitzar en la diferència entre habitatges d'ús turístic i apartaments d'ús turístic, ja que en funció d'això tindran una categoria jurídica o una altra<sup>9</sup>. Els apartaments d'ús turístic serien aquells establiments que presten el servei d'allotjament temporal en edificis o conjunts continus constituïts en la seva totalitat per apartaments o estudis, com establiments únics o com unitats empresarials d'explotació amb els serveis turístics corresponents. Els habitatges d'ús turístic són aquells habitatges cedits pel propietari a tercers a canvi d'una contraprestació i per un període limitat, tal i com exposa Navarro (2018).

En els últims anys s'està produint exponencialment un augment del nombre d'habitatges d'ús turístic.

Segons la definició que s'estableix a l'article 5.e) de la Llei d'Arrendaments Urbans<sup>10</sup>, extraiem que un lloguer turístic es donarà quan es produeixi la cessió temporal d'ús de la totalitat d'un habitatge moblat i equipat en condicions d'ús immediat, comercialitzada o promocionada en canals d'oferta turística i realitzada amb finalitat lucrativa es tractarà d'un lloguer turístic, que se sotmetrà a un règim específic, derivat de la seva normativa sectorial.

El Departament d'Empresa i Coneixement de la Generalitat de Catalunya els defineix com aquells habitatges oferts pel seu propietari, directa o indirectament, a tercers, a canvi d'un preu, per períodes de temps iguals o inferiors a 31 dies. Han d'estar legalitzats per l'ajuntament corresponent.

En aquest sentit, la plataforma més reconeguda en aquest àmbit és Airbnb, de la qual parlaré a continuació.

---

<sup>9</sup> Navarro, A. (2018). Tributación en el IRPF del alquilar turístico a través de plataformas online.

<sup>10</sup> Llei 29/1994, de 24 de novembre, d'Arrendaments Urbans.

## 2. Què és AIRBNB?

Airbnb va sorgir el 2008, quan dos dissenyadors que tenien espai lliure a casa van decidir posar-lo a disposició de tres viatgers que buscaven un lloc per allotjar-se. En l'actualitat, milions d'amfitrions i viatgers opten per obrir-se un compte gratuït a Airbnb per anunciar els seus allotjaments i reservar espais únics arreu del món.

Així és com aquesta empresa es defineix mitjançant els seus canals oficials. Bàsicament, per tant, es tracta d'una plataforma online mitjançant la qual s'hi poden trobar, o publicar, ofertes d'allotjament. S'hi poden trobar allotjaments en la seva totalitat, o només de manera parcial. Airbnb actua com a intermediària entre l'amfitrió i el client i, per tant, s'ocupa de la contractació de l'allotjament ofert.

Tal i com recull Jiménez (2019), podem afirmar que amb un procediment molt senzill, els usuaris es poden registrar com a membres de la plataforma, els que ofereixen allotjament, com a amfitrions, i els que busquen allotjament, com a hostes. D'aquesta manera, els usuaris han subscrit un contracte amb Airbnb que té per objecte l'ús de la plataforma, per l'accés i utilització de la web i els serveis associats, que permet moltes possibilitats d'actuació: els amfitrions anuncien els allotjaments i els hostes realitzen les reserves en línia a través de la plataforma. Més encara, abans de contractar l'allotjament, es pot conèixer la reputació de l'altra part contractant consultant les *reviews*, que són els comentaris que han escrit els antics clients d'aquell allotjament o d'aquell amfitrió, una eina molt útil de cares a veure exactament, de la pròpia mà dels altres clients, com és aquell allotjament que tens previst llogar, comentaris que també poden venir donats per part de l'amfitrió, per tal d'avaluar al client, i així avisar als futurs amfitrions sobre si és o no un bon hoste. També el pagament de l'allotjament es realitza còmodament mitjançant els diferents sistemes de pagament que facilita l'aplicació. Si sorgeixen problemes entre els amfitrions i els hostes, Airbnb ofereix solucions jurídiques per a solucionar el conflicte. Hi ha una "Garantia Airbnb per amfitrions", que consisteix en un programa de protecció de la propietat mitjançant una assegurança que cobreix la pèrdua o danys causats pel vandalisme en la propietat i també per robatori, tot i que el mal ja s'hagi fet. També trobo interessant destacar que Airbnb va oferir, per a tots aquells qui haguessin contractat un allotjament a través de la seva plataforma, i no s'hagués pogut complir, o ni tan sols iniciar, l'estada a la mateixa, degut a la situació actual causada per la crisi de la COVID-19, un sistema de cancel·lacions gratuïtes, sense cap tipus de perjudici econòmic, ni pel consumidor ni per l'amfitrió<sup>11</sup>. Tots aquests aspectes il·lustren a la perfecció les

---

<sup>11</sup> Aquesta protecció tenia certes limitacions, com ara la data en què s'hauria d'haver subscrit aquest contracte per a fer efectiva la devolució total de l'import ja abonat, però no deixa de ser destacable aquesta protecció envers als clients, amfitrió i hoste, de la qual, personalment, me'n vaig poder beneficiar.

activitats que permet la plataforma Airbnb per facilitar el contracte d'allotjament o per solucionar els problemes que sorgeixen del contracte.

No obstant, el contracte d'allotjament només es fa entre l'amfitrió i l'hoste. És a dir, quan un hoste realitza una reserva, contracta directament amb l'amfitrió. El contracte típic d'Airbnb passa *inter pares*, P2P (peer-to-peer): l'amfitrió és un particular que ofereix el seu propi habitatge de forma ocasional a un altre particular a canvi d'un preu moderat, i gairebé sempre més barat que el preu que es paga als hotels. En aquest sentit, es parla pròpiament d'economia col·laborativa per fer referència a una nova forma de fer turisme que passa al marge completament del negoci tradicional que ofereixen els establiments hotelers, al que m'hi referiré més endavant.

### **3. Problemes que es plantegen en aquest sector**

Un dels problemes que presenten aquests tipus d'operacions, és la competència deslleial que exerceixen enfront la indústria hotelera. Per tal d'entendre la tributació en l'àmbit dels pisos de lloguer turístic, cal diferenciar els serveis que es consideren propis de la indústria hotelera, dels que no ho són.

La Llei de l'Impost sobre el Valor Afegit posa com exemples de “serveis complementaris propis de la indústria hotelera” els de restaurant, neteja, rentat de roba o altres d'anàlegs. En aquest sentit, els serveis d'hostalatge es caracteritzen per estendre l'atenció als clients més enllà de la mera posada a disposició d'un immoble o part del mateix. És a dir, l'activitat d'hostalatge es caracteritza, a diferència de l'activitat de lloguer d'habitatges, perquè normalment comprèn la prestació d'una sèrie de serveis com ara recepció i atenció permanent i continuada al client en un espai destinat a aquest efecte, neteja periòdica de l'immoble i l'allotjament, canvi periòdic de roba de llit i bany, i posada a disposició del client d'altres serveis (bugaderia, custòdia de maletes, premsa, reserves, etc.), i, de vegades, prestació de serveis d'alimentació i restauració<sup>12</sup>.

D'altra banda, no es consideren serveis complementaris propis de la indústria hotelera el servei de neteja de l'apartament deixat a l'entrada i a la sortida del període contractat per cada arrendatari, el servei de canvi de roba a l'apartament deixat a l'entrada i a la sortida del període contractat per cada arrendatari, el servei de neteja de les zones comunes de l'edifici (portal, escales i ascensors) així com de la urbanització en què està situat (zones verdes, portes d'accés, voreres i carrers) o els serveis d'assistència tècnica i manteniment per a eventuais reparacions de fontaneria, electricitat, cristalleria, persianes, manyeria i electrodomèstics.

---

<sup>12</sup> Cal tenir en compte que tot això ho resol la DGT en les consultes vinculants V0081.16 i V0575.15.



## **4. La fiscalitat en les plataformes d'economia col·laborativa d'habitatges d'ús turístic.**

### **4.1. Anàlisi dels diferents impostos que graven l'activitat de l'arrendador**

Un cop fets aquests aclariments, cal afegir que la DGT, mitjançant una sèrie de consultes vinculants que citaré al llarg del present treball, deixa molt clara la seva posició al respecte, i totes les consideracions que s'han de fer envers aquesta complicada matèria.

Per tal de parlar correctament de la tributació en els habitatges d'ús turístic, resulta necessari analitzar cadascun dels impostos que els hi són d'aplicació de manera individual.

#### **4.1.1. IRPF**

El primer impost del que parlaré és l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques (IRPF).

El fet imposable de l'IRPF es classifica segons la renda, o la manera en com s'obté. Pel cas que ens ocupa, el cas típic d'Airbnb, ens centrarem en el rendiment del capital immobiliari, ja que els rendiments derivats del lloguer d'apartaments turístics tenen aquesta consideració.

Perquè escaigui aquesta classificació, el lloguer s'ha de limitar a la mera posada a disposició d'un immoble durant un període de temps, sense que estigui acompanyat de la prestació dels serveis propis de la indústria hotelera que ja he esmentat.

Els rendiments obtinguts per l'arrendament es declararan pel titular de l'immoble o del dret que li habilita per a la cessió per la diferència entre els ingressos íntegres i les despeses fiscalment deduïbles. Per tant, per tal de determinar el rendiment net, a efectes de l'impost, s'hauran de deduir totes les despeses necessàries per a la obtenció dels rendiments del capital immobiliari que, tal i com s'estipula a l'article 23.1 LIRPF, en relació amb l'article 13 RIRPF, seran deduïbles els interessos del capital aliè invertits en l'adquisició o millora del bé, les despeses de reparació o manteniment del bé immoble, els tributs i recàrrecs no estatals, així com les taxes i recàrrecs estatals, les quantitats meritades per tercers com a conseqüència de serveis personals, com ara la porteria, les quantitats destinades a serveis o subministres i, fins i tot, la quantitat corresponent a l'amortització de l'immoble, seguint els requisits establerts a l'article 14 RIRPF.

Al rendiment net resultant d'aquesta operació no li resultarà aplicable la reducció del 60% prevista a l'article 23.2 de la LIRPF, ja que els apartaments d'ús turístic no tenen per finalitat satisfer una necessitat permanent d'habitatge sinó cobrir una necessitat de caràcter temporal.

Els períodes de temps en què l'immoble no hagi estat objecte de cessió, generen la imputació de renda immobiliària corresponent, igual com qualsevol altre immoble, la quantia del qual seria el

resultat d'aplicar el percentatge d'imputació que correspongui (1,1% o 2%) al valor cadastral de l'immoble, i en funció del nombre de dies que no s'hagi cedit amb finalitats turístiques.

No obstant això, l'arrendament es pot entendre com una activitat empresarial i els rendiments que en deriven tenen la consideració de rendiments d'activitats econòmiques quan, a més de posar a disposició l'immoble, s'ofereixin, durant l'estada dels arrendataris, els serveis propis de la indústria hotelera, citats anteriorment. Tot i que, repeteixo, el cas més típic, i el que més tinc en consideració a l'hora de redactar les presents línies, és una estada en la qual no s'ofereixen aquests tipus de serveis.

#### **4.1.2. IVA, ITPAJD i Impost d'estances turístiques**

El segon impost que tractaré serà l'Impost sobre el Valor Afegit (IVA), amb una especial menció a l'Impost de Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats (ITPAJD) així com a l'Impost d'estances turístiques.

Tal i com explica López (2018), podem trobar “les conseqüències associades a la prestació de serveis de l'allotjament turístic, siguin quines siguin les circumstàncies en què aquests serveis es prestin i la condició de qui en desenvolupa l'activitat, es troben previstes a la Directiva IVA<sup>13</sup>”. I és que analitzant degudament la citada Directiva, podem trobar que en l'article 9.1 es determina què té consideració d'activitat econòmica, que vindria a ser l'explotació d'un bé corporal o incorporal amb l'objectiu d'obtenir-ne uns ingressos perllongats en el temps.

Aquí radicaria un dels conflictes sobre el lloguer d'ús turístic, la continuïtat en el temps. Ni la Directiva IVA, ni la LIVA especifiquen clarament sobre què entenem per “perllongat en el temps”. Ni tan sols estableixen les condicions que s'han de donar per a considerar que això s'està complint. Per tant, en aquest sentit, resulta difícil aplicar la condició d'empresari a un propietari. Ara bé, fins i tot si s'arriba a considerar aquesta condició per complerta i, per tant, tota la definició d'activitat econòmica que veiem a la Directiva, hem d'atendre a la normativa espanyola per tal de veure si l'activitat tributa IVA o no.

Com resulta lògic, hem de parlar de la Llei de l'IVA<sup>14</sup>. De la Llei de l'IVA se'n poden extreure una sèrie de conclusions respecte aquest tipus d'operacions. En tant que l'arrendament d'habitatges s'engloba dins del fet imposable de la prestació de serveis, qui realitza arrendaments d'allotjaments turístics té, a efectes de l'IVA, la condició d'empresari. Això comporta que estiguin

---

<sup>13</sup> Es refereix a la Directiva 2006/112/CE del Consell, de 28 de novembre de 2006, relativa al sistema comú de l'Impost sobre el Valor Afegit.

<sup>14</sup> Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'Impost sobre el Valor Afegit.

subjectes a IVA. La subjecció a l'IVA determina la no-subjecció al concepte de Transmissions Patrimonials Oneroses de l'ITP, tret que sigui d'aplicació l'exempció a l'IVA.

Estan exempts de l'IVA i, per tant, subjectes a Transmissions Patrimonials Oneroses de l'ITP<sup>15</sup> aquells arrendaments d'allotjaments turístics en els quals el llogater no presta serveis típics de la indústria hotelera. En aquests casos, el llogater no ha de presentar ni ingressar l'IVA<sup>16</sup>.

En cas de prestar-se serveis propis de la indústria hotelera, l'arrendament d'un apartament turístic no estarà exempt de l'IVA i haurà de tributar al tipus reduït del 10% com un establiment hotelier<sup>17</sup>.

Els usuaris no estan exemptes de pagar impostos quan fan servir aquests serveis. A Catalunya i a les Illes Balears existeix l'impost sobre estances turístiques, on el contribuent és la persona física que realitza l'estança. El propietari de l'habitatge actua com a substitut del contribuent, mentre que la plataforma n'és responsable solidària, en el cas de Catalunya.

#### **4.1.3. IRNR**

L'últim impost del que parlaré és l'Impost sobre la Renda dels No Residents (IRNR).

Atenent a Antón i Bilbao (2016), pel que fa a la possibilitat de subjecció de gravamen dels prestadors del servei no residents a Espanya, cal reconduir la majoria dels supòsits al gravamen de les rendes obtingudes per l'arrendament de segons habitatges localitzats a Espanya. És a dir, les rendes obtingudes pel no resident titular d'un bé immoble establert a Espanya arrendat a través de plataformes digitals com Airbnb, quedarien gravades per l'IRNR i tributarrien, en qualsevol cas, pel citat impost, fins i tot atenent els models de Conveni de Doble Imposició de l'OCDE, sent també deduïbles totes les despeses necessàries per a la seva obtenció, tal i com es dedueix de l'article 24 de la LIRNR<sup>1819</sup>.

La forma de tributació serà diferent depenent de si l'arrendament de l'immoble situat a Espanya constitueix o no una activitat econòmica. Si no constitueix una activitat econòmica es qualificaria com a rendiment de capital immobiliari.

---

<sup>15</sup> Reial Decret Legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats.

<sup>16</sup> Consulta vinculant de la DGT V0420-18.

<sup>17</sup> Consulta vinculant de la DGT V0714-15.

<sup>18</sup> Reial Decret Legislatiu 5/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'impost sobre la renda de no residents.

<sup>19</sup> Consulta vinculant de la DGT V109-116.

Quan es tracta de rendiments del capital immobiliari, el lloguer es limita a la mera posada a disposició de l'habitatge, sense que es complementi amb la prestació de serveis propis del sector d'hostaleria.

D'altra banda, quan es tracta de rendiments d'una activitat econòmica obtingut per mitjà d'establiment permanent, haurà de complir dues condicions. La primera és que es disposi a Espanya per a l'ordenació de l'activitat d'almenys un treballador amb contracte laboral i a jornada completa. La segona condició és que el lloguer de l'habitatge d'ús turístic es complementi amb la prestació de serveis propis de la indústria hotelera. Aquests serveis es podran prestar de manera directa o a través de la subcontractació a tercers.

## **4.2. La tributació de les plataformes que ofereixen habitatges d'ús turístic**

### **4.2.1. IS**

Un cop explicada la situació amb cadascun dels impostos que graven l'activitat per part de l'arrendador, és necessari parlar de la tributació de les plataformes de lloguer, començant per l'Impost sobre Societats (IS).

En aquells casos en què l'entitat titular de la plataforma tingui la seva residència en territori espanyol o, si escau, s'hagi constituït una filial per prestar els serveis d'intermediació o qualsevol altre, l'obtenció de renda comportarà la realització del fet imposable, estipulat a l'article 4.1 de la LIS. En aplicació de l'article 8 LIS<sup>20</sup>, direm que tenen residència habitual a Espanya, aquelles entitats que estiguin constituïdes d'acord amb les lleis espanyoles, o tinguin domicili social a Espanya, o tinguin seu amb direcció efectiva a Espanya. La principal funció, i la principal activitat de la plataforma és oferir serveis d'intermediació, tot i que també duu a terme altres activitats o serveis.

L'IS és l'impost més perjudicat en aquestes operacions, des del punt de vista de la tributació per part de les empreses que serveixen d'intermediàries (Airbnb, Homeaway, etc.). La gran problemàtica existent és la tributació dels operadors comercials, que no tenen la seva residència fiscal a Espanya però sí que hi operen. Com a norma general, tributen al país on tenen la residència fiscal.

En el cas d'Airbnb, una empresa que factura xifres milionàries, la tributació a Espanya l'any 2018 va ser de 86.000 euros. La seu fiscal de la companyia a Europa està a Irlanda, un país de baixa tributació, en què el tipus que paguen les empreses pels seus beneficis és del 12,5%, la meitat del que es paga a Espanya. El gruix dels ingressos que obté a Espanya, procedent de les comissions

---

<sup>20</sup> Llei 27/2014, de 27 de novembre, de l'Impost de Societats.

que cobren al propietari de l'habitatge, així com a l'usuari, tributen a la matriu a Irlanda, mentre que a Espanya només es facturem serveis de màrqueting. Cal destacar, tal i com ens recorda Recio (2016), que les comissions estan en torn al 3% sobre la reserva realitzada per l'amfitrió i entre un 6 i un 12% per l'hoste.

#### 4.2.2. IVA

Pel que fa a l'IVA, en relació amb les comissions que cobren les plataformes als propietaris, tots els serveis d'intermediació oferts per les plataformes queden subjectes a l'impost.

Antón i Bilbao (2016) ens recorden que, en aquest sentit, la TAXUD<sup>21</sup> identifica com a factor clau per a considerar les plataformes digitals com a subjectes passius de l'IVA el caràcter gratuït dels serveis prestats per la plataforma. En concret, quedarien exclosos de l'àmbit d'aplicació de la Directiva IVA anteriorment citada, totes aquelles plataformes gratuïtes, tant pel que fa a la descàrrega de l'aplicació o de la utilització del web, com dels serveis que presta.

En aquest sentit, el Comitè IVA<sup>22</sup> ha assenyalat que les plataformes d'economia col·laborativa seran considerades subjectes passius de l'IVA en el cas que operin en mercats online connectant als arrendadors amb els clients finals que desitgin llogar l'habitatge, sense distingir si cobren o no per la prestació dels seus serveis o la descàrrega o per la utilització de la pàgina web associada.

Només en el cas que la plataforma sigui resident o operi a través d'un establiment permanent en territori espanyol, serà subjecte passiu de l'IVA pels serveis d'intermediació o qualsevol altre que presti. En aquest sentit, la DGT ha considerat que els destinataris dels serveis, en la mesura que exploten un bé immoble en arrendament en el territori d'aplicació de l'impost, es considera que tenen un establiment permanent en aquest territori. En conseqüència, el servei de gestió del lloguer prestat per la plataforma web haurà de localitzar-se en el territori d'aplicació de l'impost<sup>23</sup>.

Seguint amb Antón i Bilbao (2016), cal remarcar el seu treball ja que recullen d'una manera molt clara i interessant que la TAXUD considera que els serveis prestats per la plataforma a canvi d'una contraprestació són prestacions de serveis subjectes a IVA, essent necessari analitzar el tipus de servei prestat per avaluar la seva possible exempció. En concret, la DGT considera que, analitzades les condicions contractuals de les diferents plataformes, ens trobem davant serveis d'intermediació al no actuar en nom propi sinó per compte aliè. Per aquest motiu, tots els serveis d'intermediació oferts per la plataforma queden subjectes a l'IVA, sense perjudici de l'eventual

---

<sup>21</sup> La Direcció General TAXUD (acrònim de *Taxation and Customs Union*) és responsable de les polítiques de la Comissió Europea sobre fiscalitat y duanes.

<sup>22</sup> Establert en base a l'article 398 de la Directiva IVA. Se'n pot consultar tota la informació a [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/business/vat/vat-committee\\_en](https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/vat/vat-committee_en)

<sup>23</sup> Consulta vinculant de la DGT V2448-15.

exempció dels serveis financers relacionats amb el cobrament. Aquesta postura de subjecció dels serveis d'intermediació ha estat confirmada per àmplia majoria pel Comitè IVA.

A més a més, recorden que la DGT ja s'havia pronunciat sobre aquest tema<sup>24</sup> al declarar subjectes les prestacions de serveis realitzades per les plataformes, havent d'afegir l'aplicació de l'exempció en matèria de serveis financers quan es tracti de serveis relacionats amb el cobrament. A més a més, fa referència a l'eventual qualificació dels serveis com operacions de mediació i agència o comissió quan l'agent o comissionista actui en nom propi i intervingui en una prestació de serveis.

Tal i com apunta la DGT, serà també rellevant dilucidar si la plataforma presta els serveis en nom propi als clients i avaluar la possible contradicció amb els termes legals que signen els usuaris i els prestadors del servei. Així, ens podríem trobar amb dues prestacions de serveis: la que realitza en nom propi l'usuari prestador del servei a favor del titular de la plataforma i la que realitza en nom propi la plataforma a favor dels clients finals.

#### **4.2.3. IAE**

A continuació, parlaré de l'Impost sobre activitats econòmiques (IAE), inspirant-me en les indicacions de l'Agència Tributària<sup>25</sup>.

Hem d'analitzar les diferents possibilitats dins de l'activitat de lloguer d'apartaments turístics amb la finalitat de realitzar una classificació correcta en les Tarifes de l'IAE<sup>26</sup>.

En primer lloc, cal analitzar l'activitat per la qual una persona o entitat cedeix, a canvi d'un preu, a arrendataris, apartaments per períodes de temps determinat prestant serveis d'hostalatge. Entenem que l'activitat d'hostalatge es caracteritza perquè normalment comprèn la prestació d'una sèrie de serveis, com neteja d'immobles; canvi de roba; custòdia de maletes; posada a disposició del client de vaixel·la, estris i aparells de cuina, i, de vegades, prestació de serveis d'alimentació. En aquest sentit, les tarifes de l'IAE classifiquen en l'Agrupació 68 de la secció primera el "Servei d'hostalatge". Dins d'aquesta agrupació, hi ha el grup 685 "Allotjaments turístics extrahotelers", en el qual es classifiquen les activitats que tenen la naturalesa de serveis d'hostalatge, però que es presten en establiments diferents als hotels i motels, hostals i pensions, fondes i cases d'hostes, hotels apartaments, empreses organitzades o agències d'exploració d'apartaments privats, i campaments turístics tipus càmping. En particular, s'enquadren en aquest grup els serveis d'hostalatges que presten finques rústiques, cases rurals i hostals en el medi rural,

---

<sup>24</sup> Consulta vinculant de la DGT V0172-15.

<sup>25</sup> Resulten molt interessants les explicacions que donen a [www.agenciatributaria.es](http://www.agenciatributaria.es)

<sup>26</sup> Reial Decret Legislatiu 1175/1990, de 28 de setembre, pel qual s'aproven les tarifes i la instrucció de l'Impost sobre Activitats Econòmiques.

així com albergs juvenils, pisos i similars que no tinguin, objectivament, la condició de cap dels establiments enumerats anteriorment.

Cal recordar que si els establiments d'hostalatge que s'hi classifiquen estan oberts menys de 8 mesos l'any, la quota de la tarifa serà del 70% de la quota que s'hi indica.

D'altra banda, els subjectes passius que exerceixin l'activitat de serveis d'hostalatge podran prestar, sense pagar cap quota addicional, serveis complementaris, com ara serveis de neteja, canvi de llençols, internet, televisió, etc.

En conseqüència, el grup 685 de la secció primera de les tarifes de l'IAE classifica l'activitat d'explotació d'apartaments turístics extrahotelers<sup>27</sup>.

En segon lloc, hem d'analitzar el supòsit en el qual una persona o entitat propietària d'un apartament turístic l'arrenda a una entitat mercantil o persona física que l'explota com a establiment extrahotel, la qual contracta la seva ocupació amb operadors turístics o el personal necessari i assumint tots els riscos de l'explotació. La persona o entitat propietària de l'apartament turístic desenvolupa l'activitat d'arrendament d'immobles classificada en l'epígraf 861.2 de la secció 1a de l'IAE "Lloguer de locals industrials i altres lloguers NCOP"<sup>28</sup>.

En tercer lloc, és adient estudiar el supòsit en que l'esmentada activitat consisteixi, exclusivament, en l'arrendament per períodes de temps de cases o part de les mateixes, sense prestar cap servei propi de l'activitat d'hostalatge i limitant-se a posar a disposició de l'arrendatari les instal·lacions. Per tant, en la mesura que això sigui així, estarem davant d'una activitat pròpia de l'Epígraf 861.1 "Lloguer d'habitatges" de la Secció Primera de les Tarifes, i, en principi, la persona titular de l'activitat s'ha de donar d'alta i tributar per aquest. No obstant això, l'esmentat Epígraf estableix que "els subjectes passius les quotes dels quals per aquesta activitat siguin inferiors a 601,01 euros tributaran per quota zero". D'aquesta manera, els subjectes passius no satisfaran cap quota per l'impost ni estaran obligats a formular cap declaració<sup>29</sup>.

Com a conclusió s'ha d'insistir en que el simple lloguer de pisos o apartaments per a caps de setmana o períodes determinats de temps, sense que el titular de l'activitat de lloguer presti cap altre tipus de servei al llogater, constitueix una activitat pròpia de l'Epígraf 861.1 de la Secció primera de les Tarifes, "Lloguer d'habitatges"<sup>30</sup>.

No hem d'oblidar, després de classificar l'activitat al seu grup o epígraf correctament, el règim d'exempcions que regula la Llei d'Hisendes Locals, d'acord amb el qual estan exemptes de l'IAE

---

<sup>27</sup> Consultes vinculants de la DGT V0215-18 i V0731-17.

<sup>28</sup> Consultes vinculants DGT V2540-08 i DGT 1160-02.

<sup>29</sup> Consulta vinculant DGT 1821-02.

<sup>30</sup> Consultes vinculants DGT V0898-17, DGT V0931-11 i DGT 1482-02.

les persones físiques residents i els subjectes passius de l'impost sobre societats, les societats civils i les entitats de l'article 35.4 de la Llei General Tributària que tinguin un import net de la xifra de negocis inferior a 1.000.000 d'euros.

Aquesta exempció suposa, pel que fa a aquest impost, la no obligació de donar-se d'alta en la matrícula de l'impost ni de tributar-hi, independentment de les obligacions de caràcter censal que li pugui correspondre emplenar al subjecte passiu.

#### **4.2.4. IRNR**

Trobo interessant, arribats a aquest punt, fer una breu menció a l'IRNR.

Seguint l'anàlisi d'Antón i Bilbao (2016), el primer que hem de considerar, tal i com hem comentat anteriorment, és que moltes de les persones jurídiques que gestionen o ostenten la titularitat d'aquestes plataformes no tenen la seva residència a Espanya i, per tant, i d'acord amb l'article 7.1 de la LIS, no seran contribuents de l'IS. Això vol dir que, en principi, les entitats no residents titulars d'aquestes plataformes serien contribuents de l'IRNR, quedant subjectes per obligació real a Espanya i, per tant, seria d'aplicació la normativa d'aquest impost sempre que no es trobi vigent un conveni de doble imposició amb el país de residència de l'entitat. Això és així atès que, a l'hora d'analitzar la tributació dels contribuents no residents, no podem centrar-nos únicament en la perspectiva de la normativa interna, sinó que caldrà tenir en compte l'existència de la normativa internacional aprovada a Espanya a través dels convenis de doble imposició, ja que la seva preeminència enfront de el dret intern obliga que, davant d'un supòsit de fet amb transcendència internacional, s'acudeixi en primer lloc a la normativa convencional, tal i com he comentat anteriorment.

### **5. Obligacions d'informació**

A banda de tractar cadascun dels impostos que li són d'aplicació a l'activitat objecte del present apartat d'aquest TFG, també parlaré de les obligacions d'informació, ja que considero que és un pas endavant que s'ha donat, per part del dret tributari espanyol, a l'hora d'intentar lluitar contra el frau que gira entorn a aquestes activitats. Es tracta d'un tema del qual l'Agència Tributària s'ha ocupat d'aclarir.

És una qüestió relativament recent, i és que des del 2018 s'estableix una nova obligació de subministrament d'informació pel que fa a les cessions d'habitatges amb finalitats turístiques a través del model 179, que han de presentar les persones o entitats que actuïn d'intermediàries en



la cessió d'ús d'habitatges amb finalitats turístiques (tant analògics com digitals) i, en particular, les denominades plataformes col·laboratives que mitjancin en aquestes cessions<sup>31</sup>.

Estan obligades les persones i entitats que prestin el servei d'intermediació entre els cedents i els cessionaris de l'ús d'habitatges amb finalitats turístiques, tant a títol onerós com gratuït.

En particular, tenen aquesta consideració les persones o entitats que, constituïdes com a plataformes col·laboratives, intervinguin en la cessió d'ús i tinguin la consideració de prestador de serveis de la societat de la informació, amb independència que prestin o no el servei subjacent objecte de mitjanceria o de la imposició de condicions respecte dels cedents o cessionaris del servei en relació amb aquest, com ara preu, assegurances, terminis o altres condicions contractuals.

No han de presentar el nou model de declaració informativa respecte de l'arrendament o sotsarrendament d'habitatges que defineix la Llei d'Arrendaments Urbans (LAU) els allotjaments turístics regulats per la seva normativa específica, ni els que gaudeixin d'un dret d'aprofitament per torns de béns immobles i els usos i contractes als quals fa referència l'article 5 de la LAU, amb l'excepció de la cessió temporal d'ús de la totalitat d'un habitatge moblat i equipat en condicions d'ús immediat, comercialitzat o promocionat en canals d'oferta turística i realitzat amb finalitat lucrativa, encara que estigui sotmès a un règim específic derivat de la seva normativa sectorial.

## **6. Altres consideracions**

Resulta necessari, arribats a aquest punt, fer una breu explicació del problema generat quan el que es lloga és l'habitatge habitual. Forma part també del servei inclòs dins d'aquest tipus d'operacions, el lloguer de l'habitatge habitual, ja sigui total o parcialment. Estem parlant que, en aquest supòsit, algunes de les deduccions, exempcions i altres beneficis fiscals aplicables a l'habitatge habitual poden no resultar aplicables, amb tot el que això comporta.

Per a què siguin aplicables les exempcions o deduccions establertes per a l'impost corresponent, la normativa exigeix que l'habitatge sigui habitat de manera efectiva i amb caràcter "permanent" pel mateix contribuent, durant un termini continuat i ininterromput d'almenys tres anys.

L'arrendament del propi habitatge habitual, sigui quina sigui la durada, constitueix un incompliment del requisit que acabo de citar. El que provoca aquest fet és la pèrdua del dret a aplicar i a gaudir de les exempcions o deduccions per a l'habitatge habitual.

---

<sup>31</sup> Com resulta lògic, el cas més conegut és el de l'empresa *Airbnb*.

Si s'arrenda una habitació o l'habitatge de manera parcial, els beneficis fiscals es reduiran de manera proporcional a la superfície arrendada, en relació amb el total de l'habitatge.

Finalment, podem extreure diverses conclusions.

En primer lloc, resulta notori que la regulació en aquesta matèria, si bé contempla la majoria de les activitats susceptibles de ser gravades per part de l'impost corresponent, aquesta es troba desfasada, insuficient per a garantir el compliment per part de tots els agents implicats en l'operació. S'hauria, no tan sols d'actualitzar i acabar d'adaptar la normativa ja existent, sinó que resulta indispensable la creació d'un marc normatiu que garanteixi el cobrament de la tributació corresponent, tant a Espanya com a la resta d'Estats. Actualment, el frau en aquestes operacions és elevat, i és difícil controlar-ho amb els mitjans dels que es disposa avui en dia.

Per altra banda, és necessària una solució a nivell europeu del problema. Malauradament, tot i que les empreses, com la plataforma Airbnb, acceptarien la solució que s'adoptés per part dels Estats, no es pot dir el mateix d'aquests últims. Iniciatives com l'anomenada "taxa Google", no es preveu que siguin aplicades pels països més beneficiats per aquesta mala praxis de les empreses. Irlanda, per exemple, amb una taxa de l'IS irrisòria en comparació amb altres Estats, no acceptarà una "solució" que acabi amb una part important dels seus ingressos. Les empreses implicades, per la seva banda, no perdran mai un mercat tant lucratiu com l'europeu, i és que, sense anar gaire lluny, Espanya és un dels majors mercats per Airbnb, amb ciutats tant turístiques com Madrid o Barcelona, on proliferen els pisos de lloguer turístic.

## V. CONCLUSIONS

Primerament m'agradaria remarcar el context en el qual s'ha realitzat el treball. Com és absolutament notori i evident, el present TFG s'ha elaborat en plena crisi de la COVID-19. Això ha comportat una sèrie de complicacions i de limitacions que, de no ser per això, no s'haguessin plantejat. Aquestes complicacions venen d'una manera objectiva, però també subjectiva. Objectiva degut a que les meves fonts d'informació s'havien de limitar a tot allò que estigués digitalitzat, o que es pogués trobar per internet, sense poder consultar llibres en paper. Subjectiva degut a que, com a molta gent, la meva motivació i el meu estat d'ànims no han estat els òptims ni els més constants al llarg del confinament, tot i que els dies que sí que ho eren, així com a partir del dia que se'ns va permetre sortir per fer esport, vaig aprofitar totes les hores del dia i de la nit possibles per tal de treballar en el TFG. De totes maneres, m'agrada pensar que ens caiem per aprendre a aixecar-nos.

Dit això, i tenint en compte aquest context, la primera cosa a destacar és que s'han aconseguit els objectius plantejats a la introducció. Tal i com recordarem, es tractaven de qüestions sobre l'economia col·laborativa, en concret quines particularitats amaga la seva tributació, així com quin és el règim fiscal de plataformes com la ja mencionada Airbnb.

En quant al primer dels objectius, i intentant no repetir-me massa ja que es troba tot ben explicat al treball, he pogut fer un anàlisi dels principals impostos que es veuen implicats en les operacions d'economia col·laborativa.

En primer lloc, de l'IS he esbrinat que és l'impost més senzill a l'hora de parlar d'economia col·laborativa, ja que tan sols hem de mirar si la plataforma té la residència fiscal a Espanya.

En segon lloc, en quant a l'IRNR, atendrem al que disposa la normativa espanyola, però també al que disposen els convenis de doble imposició. En aquest context, Espanya deixa d'ingressar molts diners per beneficis que realment sí que s'han generat dins de les seves fronteres.

En tercer lloc, tractant l'IVA, s'ha de mirar sobretot de quin tipus d'operació es tracta, en funció de qui la realitza, o de si és fàcil o no d'esbrinar. De totes maneres, sobretot cal destacar que la tributació s'acaba fent segons el que disposa la LIVA en quant a la localització de les vendes o realització de béns i serveis. Així mateix, és important destacar que tot allò generat pels serveis d'intermediació, també hauria de tributar IVA espanyol.

Per últim, en referència a l'ITPAJD, cal destacar la necessitat de fer certs canvis a la normativa, tals com el que exposo en el corresponent apartat.

En quan al segon dels objectius, he investigat sobre la matèria i he pogut aclarir les qüestions que em plantejava abans de començar. Aquí també he analitzat els diferents impostos, des del punt de

vista de l'operació realitzada entre els particulars, arrendador i arrendatari, i també les operacions realitzades per la pròpia plataforma.

En quan a les operacions realitzades pels propis particulars, cal destacar que hi ha un cert “fraud”, o, més aviat, competència deslleial cap als seus homòlegs del sector tradicional hotel·ler. I és que resulta molt més avantatjós, en el si dels diferents impostos, no realitzar serveis propis del sector hotel·ler. En aquest sentit, concloc que resultaria oportú fer una revisió de la normativa corresponent.

Pel que fa a les operacions i als beneficis generats per les plataformes com Airbnb, lògicament, com s'ha pogut veure al llarg del treball, un dels principals problemes radica en el fet que les plataformes no resideixin a Espanya. En el cas d'Airbnb, només cal recordar la xifra irrisòria que factura cada any a Espanya, que bàsicament és degut a serveis de màrqueting. Però no per les comissions, malgrat tots els diners que genera. L'IVA, en canvi, i a diferència de l'IAE, tot i les seves limitacions, en queda millor parat.

En resum, i amb això ja finalitzo, malgrat totes les dificultats, he pogut tirar endavant el TFG i complir amb els objectius plantejats. En aquestes ocasions m'agrada recordar la cèlebre frase: “Fes-ho o no ho facis, però no ho intentis”<sup>32</sup>. I jo considero que ho he acabat aconseguint. És un tema molt complex però he acabat aconseguint els objectius plantejats.

## VI. BIBLIOGRAFIA

### Articles, llibres i actes de congressos

Antón A. i Bilbao, I. (2016). El consumo colaborativo en la era digital: un nuevo reto para la fiscalidad. *Instituto de estudios fiscales*, 26. 1-39.

Cañigüeral, A. (2014). *Vivir con menos: Descubre las ventajas de la nueva economía colaborativa*, (1ª ed.). Penguin Random House Grupo Editorial.

Carazo, J., (s.d.). *Economía col-laborativa*. Recuperat de <https://economipedia.com/definiciones/economia-colaborativa.html>

Delgado, A.M. i Oliver, R. (2018). Algunas consideraciones fiscales sobre la economía colaborativa. *IDP: Revista dels Estudis de Dret i Ciència Política de la UOC*. 27.

Jiménez, M. (2019). La situación jurídica de la plataforma Airbnb en el marco de la economía colaborativa. *Revista Aranzadi Doctrinal num. 3/2019*. Recuperat de <https://0-insignis-aranzadidigital->

---

<sup>32</sup> “No. Try not. Do... or do not. There is no try” - The Empire Strikes Back (1980)

es.cataleg.udg.edu/maf/app/document?srguid=i0ad82d9b00000171eea97f6fe7f5235a&marginal=BIB\2019\1498&docguid=I8aa5e8c0397011e9b803010000000000&ds=ARZ\_LEGIS\_CS&infotype=arz\_biblos;&spos=2&epos=2&td=39&predefinedRelationshipsType=documentRetrieval&fromTemplate=&suggestScreen=&&selectedNodeName=&selec\_mod=false&displayName=#

López, E. (2018). La tributación en el IVA de las actividades propias de la economía col·laborativa. Un estudio aplicado al sector del alojamiento. M. L. Esteve (dir.), *Nuevas tendencias del desarrollo de las haciendas locales* (p. 267-290). Valencia: Tirant lo Blanch.

Lucas Durán, M. (2017). Problemática jurídica de la economía colaborativa: Especial referencia a la fiscalidad de las plataformas. *Anuario Facultad de Derecho - Universidad de Alcalá X*, 131-172.

Mendez, M., (2015). *Desventajas de la economía col·laborativa*. Recuperat de <https://www.eoi.es/blogs/embatur/2015/03/28/desventajas-de-la-economia-colaborativa/>

Molina, C. (2019, Setembre 29). Airbnb solo pagó 86.000 euros en España por impuesto de sociedades. *El País Economía: Cinco días*. [cincodias.elpais.com](http://cincodias.elpais.com)

Navarro, A. (2018). Tributación en el IRPF del alquilar turístico a través de plataformas online. M. L. Esteve (dir.), *Nuevas tendencias del desarrollo de las haciendas locales* (p. 237-266). Valencia: Tirant lo Blanch.

Navarro, A. (Maig 2018). Perspectives del desenvolupament econòmic local: Qüestions tributàries d'interès. *Tributación del alquiler turístico a través de plataformas online*. Ponència presentada a la UdG, Girona.

Recio, M. A. (2016). Aproximación a la tributación del llamador turismo 2.0 en España, en especial las viviendas de uso turístico. *International Journal of Scientific Management and Tourism*, 2(4). 207-225.

### **Webgrafia**

*Guia sobre la fiscalitat de l'activitat de lloguer d'apartaments turístics*. [www.bancsabadell.com](http://www.bancsabadell.com)

*Habitatges d'ús turístic*. [empresa.gencat.cat](http://empresa.gencat.cat)

*Tributació del lloguer d'apartaments turístics*. [www.agenciatributaria.es](http://www.agenciatributaria.es)

### **Legislació**

Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'Impost sobre el Valor Afegit, BOE 312 § 44247 a 44305 (1992).

Llei 29/1994, de 24 de novembre, d'Arrendaments Urbans, BOE 282 § 36129 a 36146 (1994).

Llei 58/2003, de 17 de desembre, General Tributària, BOE 302 § 44987 a 45065 (2003).

Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'impost sobre la Renda de les Persones Físiques i de modificació parcial de les lleis dels impostos sobre societats, sobre la renda de no residents i sobre el patrimoni, BOE 285 § 41734 a 41810 (2006).

Llei 27/2014, de 27 de novembre, de l'Impost de Societats, BOE 288 § 96939 a 97097 (2014).

Reial Decret Legislatiu 1175/1990, de 28 de setembre, pel qual s'aproven les tarifes i la instrucció de l'Impost sobre Activitats Econòmiques, BOE 234 § 28318 a 28343 (1990).

Reial Decret Legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats, BOE 251 § 29545 a 29557 (1993).

Reial Decret Legislatiu 2/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei Reguladora de les Hisendes Locals, BOE 59 § 10284 a 10342 (2004).

Reial Decret Legislatiu 5/2004, de 5 de març, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'impost sobre la Renda de No Residents, BOE 62 § 11176 a 11192 (2004).

