

Anfitriones y huéspedes

En plena época estival y con las vacaciones en mente de muchos me animo a proponer una serie de preguntas.

¿Ha puesto en alguna ocasión su vivienda a disposición en una plataforma de servicios de alojamientos on line, como por ejemplo, la mundialmente conocida Airbnb? Usted es un anfitrión. Igual ya lo sabe, pero ¿es consciente de que tal vez se ha convertido en un pequeño emprendedor?

¿Se ha hospedado en alguno de sus viajes en una vivienda proporcionada por una plataforma de estas características? Usted es un huésped, pero ¿sabe si cómo tal le amparan las normas que protegen a los consumidores en el lugar o en el país al que va?

¿Se le ha ocurrido pensar que cuando pone a disposición su vivienda o hace uso de estos servicios puede estar teniendo una relación jurídica de carácter internacional? Y, ¿ha tenido la paciencia o inquietud de leer las condiciones de servicio a la hora de registrarse?

Desde la perspectiva de la economía colaborativa y la vivienda, la irrupción de estas plataformas de servicios de alojamiento en el mercado proyecta desafíos legales que el pequeño anfitrión y el huésped ni siquiera llegan a plantearse.

Para el huésped puede que el acceso a un alojamiento de forma ágil y con un precio atractivo sea suficiente, y para el anfitrión (que puede ser un particular, un inversor o una empresa), el poder hacerlo de la forma más cómoda posible y segura mediante el pago por adelantado también lo sea.

Diana Marín Consarnau



Investigadora de la Cátedra UNESCO de Vivienda Universitat Rovira i Virgili

Hasta aquí la filosofía de este cuestionado tipo de economía colaborativa no presenta un mayor problema para los actores intervinientes. En realidad, la plataforma facilita los pequeños intercambios, que generalmente no tienen que ocasionar mayores problemas. Y es que la reputación on line es un valor al que no pueden renunciar este tipo de plataformas. Pero lo cierto es que a través de las aplicaciones tecnológicas los intercambios se dan a grandes escalas y tienen un significativo impacto social y económico al cual el Derecho tiene que dar respuesta.

Por ejemplo, estas plataformas colaborativas pueden tener su domicilio en otro país y esto es importante cuando surge un conflicto y queremos acceder a los tribunales españoles para reclamar. Debe demostrarse al juez español que es competente para juzgar un caso en el que la parte demandada está domiciliada en otro país.

Si accedemos a las condiciones de servicio de Airbnb en los términos generales se indica que usted, al no residir ni en Estados Unidos ni en China, está suscribiendo un contrato con Airbnb Ireland UC, con domicilio en The Watermarque Building, South Lotts Road, Ringsend, Dublín 4, Irlanda. Si concretamente va a la cláusula 21, verá que si usted es an-



Si es anfitrión, se somete exclusivamente a los tribunales irlandeses. Si es huésped, no lo hace de forma exclusiva

fitrión se somete exclusivamente a los tribunales irlandeses, pero si es un huésped, en su condición de consumidor, acepta someterse a los tribunales ir-

landeses, aunque con carácter no exclusivo. ¿Y a qué se debe esta diferencia? Al especial interés que el Derecho de la Unión Europea tiene para ofrecer al consumidor, como parte débil del contrato, que pueda litigar en el país en el que tiene su domicilio. Derecho al que las empresas no pueden escapar. A tal efecto, se considera que no son válidas las cláusulas que obliguen al consumidor a litigar en un país distinto a éste y que el consumidor solamente puede ser demandado ante los tribunales del país de la Unión Europea en el que tenga su do-

micio (art. 19 y 18 Reglamento (UE) 1215/2012).

Estos y otros muchos temas relacionados con los retos jurídicos que plantean este tipo de plataformas de servicios de alojamiento fueron tratados en el Congreso internacional 'Legal aspects of housing: Ensuring the effective exercise of the right to housing in the EU access to adequate and affordable housing for all', organizado por la Cátedra UNESCO de vivienda URV, que investiga sobre estas cuestiones en el marco del COST Project From sharing to caring.

Vencer los miedos

Todos tenemos miedo de algo, seguro. Quizá nos atemoriza, en la empresa, delegar o, por el contrario, dar órdenes cuando es necesario. Puede ser que nos dé pánico hablar en público, conversar en inglés con un desconocido o tener que resolver un conflicto con nuestro mejor cliente. El miedo es una emoción sana y conveniente. No tener miedo a nada ni a nadie es difícil. En cualquier caso, se dice que una persona valiente no es la que no tiene miedo sino la que, teniéndolo, afronta las circunstancias sin remilgos.

Los miedos raramente desaparecen del todo. Siempre he tenido algo de miedo (disfrazado de inseguridad) al dar

Franc Ponti



Profesor de innovación en EADA Business School

una clase en inglés. Empecé a impartir sesiones en inglés hará unos veinte años. Y ahora, después de tanto tiempo, sigo experimentando una sensación de vacío en el estómago cada vez que cambio mi catalán materno o mi castellano de escolarización por mi inglés de instituto. Escribo este artículo desde California, donde acabo de comer en Monterey con un colega de una institución académica. Siempre los mismos

miedos: ¿le entenderé? ¿Podré expresar las cosas que pienso con un cierto nivel de corrección?

Al final, los miedos desaparecen con la acción. Plantar cara a la realidad y soltarse hace que los miedos tengan miedo y desaparezcan. Primera lección, por tanto: es normal sentir miedo pero jamás debemos permitir que nos paralice. Vale más hacer un poco el ridículo que quedarse en casa.

Como decía, sin embargo, los miedos siempre vuelven. En mayor o menor dosis pero siempre están ahí. Es bueno saberlo, reconocerlo y aprender a convivir con esa sensación. Dialogar con el miedo: «¿Vuelves a estar ahí? Sabes que no podrás conmigo...» Hay un ejer-



Es normal sentir miedo, y no debemos permitir que nos paralice. Mejor hacer el ridículo que no hacer algo

cicio muy práctico para apaciguar los temores. Cuando identificamos que el miedo se está apoderando de nosotros, es bueno sentarse y respirar. Con la inhalación sentimos vivamente el miedo, con la exhalación el miedo desaparece.

Al final del ejercicio, con un poco de práctica, el miedo se transforma en audacia: «¡Voy a por ello!» Segunda lección: podemos aprender a desarrollar

antídotos. Nos ayudarán en momentos complicados.

Hace muchos años, cuando tuve el privilegio de aprender técnicas teatrales con Pere Planella, Fabià Puigserver y Walimir Chaves, tuve que practicar con un ejercicio que siempre recordaré. Pere Planella me dijo: «Franc, imagina que tienes un monstruo terrible delante tuyo. Tienes que ir retrocediendo y gritar ¡No!». Pasé miedo no por el monstruo sino por el ejercicio. Quedé paralizado, incapaz de pronunciar palabra ni de moverme.

Pero al fin lo logré. Grité lo más fuerte que pude, retorciéndome por el suelo ante la supuesta presencia de un ser maligno. Tercera lección: el miedo, bien gestionado, libera. ¿Para cuándo asignaturas de gestión de los miedos en escuelas y universidades, también en escuelas de negocios?