

El contrato de alquiler de moda: régimen jurídico en España y Estados Unidos en perspectiva comparada

Fashion rental contracts: legal framework in Spain and the United States from a comparative perspective

DR. ENRIQUE ORTEGA BURGOS

Profesor de Derecho Mercantil.

Universidad Rey Juan Carlos de Madrid.

Recibido:21.05.2025 / Aceptado:30.06.2025

DOI: 10.20318/cdt.2025.9893

Resumen: El alquiler de moda se ha consolidado como una práctica emergente en la industria textil. Este artículo analiza comparativamente el régimen jurídico del contrato de *fashion rental* en España y Estados Unidos, con especial atención a su naturaleza jurídica, contenido obligacional, cláusulas habituales y mecanismos de protección al consumidor. A pesar de las diferencias entre los sistemas jurídicos, se observa una creciente convergencia práctica, aunque persisten contrastes relevantes en cuanto al control de cláusulas abusivas y el nivel de protección al usuario. El estudio pone de relieve los retos que plantea esta figura contractual en ambos contextos y propone un marco de aprendizaje mutuo entre las dos jurisdicciones.

Palabras clave: Alquiler de moda, contrato de arrendamiento, protección al consumidor, cláusulas abusivas, derecho comparado, España, Estados Unidos, economía colaborativa.

Abstract: Fashion rental has emerged as a growing trend in the textile industry. This article offers a comparative analysis of the legal framework governing fashion rental contracts in Spain and the United States, with a focus on their legal nature, contractual obligations, common clauses, and consumer protection mechanisms. Despite the differences between both legal systems, there is an increasing degree of practical convergence, although notable disparities remain in terms of abusive clause control and the level of consumer protection. The study highlights the legal challenges posed by this contractual model and proposes a framework for mutual learning between the two jurisdictions.

Keywords: Fashion rental, lease contract, consumer protection, unfair terms, comparative law, Spain, United States, sharing economy.

Sumario: 1. Introducción: de la compraventa a la economía del acceso. 2. Naturaleza jurídica del *fashion rental*. 2.1. Contrato atípico de arrendamiento de cosa fungible no consumible en el Derecho español. 2.2. Regulación al amparo del Article 2A del UCC en el Derecho estadounidense. 3. Obligaciones de las partes y cláusulas habituales. 3.1. Perspectiva española. 3.1.1. Cláusulas habituales en los contratos españoles. 3.1.2. Análisis de cláusulas específicas. 3.2. Perspectiva estadounidense del *fashion rental*. 3.2.1. Cláusulas habituales en los contratos estadounidenses. 3.2.2. Desarrollo jurisprudencial de la *unconscionability*. 3.2.3. Marco regulatorio aplicable al *fashion rental*. 3.2.4. Análisis de cláusulas típicas en contratos estadounidenses de *fashion rental*. 3.2.5. Jurisprudencia relevante en la resolución de conflictos en el *fashion rental*. 4. Disputas legales habituales en el alquiler de ropa. 4.1. Conflictos frecuentes en el alquiler de ropa. 4.2. El *fashion rental* como modalidad de contrato mercantil. 4.2.1. Naturaleza mercantil del contrato. 4.2.2. Problemas de identificación mercantil. 4.3. Digitalización y formalización electrónica del *fashion rental*. 4.3.1. Validez legal del consentimiento electrónico. 4.3.2. Ejecución y seguimiento digital del contrato. 4.3.3. Accesibilidad y transparencia contractual. 4.3.4. Reputación, cumplimiento y entorno P2P.

4.3.5. Protección de datos personales. 4.3.6. Formalización electrónica y prueba documental. 4.3.7. Supervisión y exposición pública. 5. Desafíos y perspectivas: seguridad jurídica, sistematización del sistema privado y evolución normativa. 5.1. Claridad conceptual y calificación jurídica: el *fashion rental* como arrendamiento típico. 5.2. Integración en el sistema de contratos típicos: entre la atypicalidad y la tipicidad social. 5.3. Dimensión internacional: el *fashion rental* y las reglas de Derecho Internacional privado. 5.4. Seguridad jurídica vs. Innovación contractual: un equilibrio necesario. 5.5. Evolución normativa y su impacto en el *fashion rental*. 5.6. Retos prácticos específicos: soluciones para problemas concretos. 5.7. Convergencia público–privada: el *fashion rental* como expresión de la moda sostenible. 6. Resolución de conflictos en contratos de *fashion rental*. 6.1. Arbitraje y mediación: potencial y límites. 6.2. Soluciones integradas en plataformas digitales. 7. Conclusiones

1. Introducción: de la compraventa a la economía del acceso

1. La evolución del comercio de los bienes de consumo en sectores como la moda, revela actualmente una tendencia clara de desplazamiento desde los modelos contractuales tradicionales –centrados en la compraventa y, por tanto, adquisición de la propiedad– hacia nuevas fórmulas de aprovechamiento temporal del bien sin adquisición de su titularidad. La decidida apuesta en el sector de la moda por la economía circular como sistema económico y productivo basado en modelos de negocio que opera en torno a la optimización de los recursos¹ buscando objetivos tales como la calidad medioambiental, el bienestar económico y equidad social, hace que el alquiler de prendas y complementos encuentren en la servitización², un modelo de negocio adecuado los fines de la economía circular ya que no se vende el producto sino su utilidad³.

2. El alquiler de prendas y complementos se enmarca dentro del concepto de servitización, concretamente en los modelos integrados de bienes y servicios orientados al uso, en los que no se produce una transferencia de los derechos de propiedad⁴. Este desplazamiento de las pautas del consumo se observa también en otras industrias tales como la automoción, el software o el entretenimiento, y responde a lo que se conoce como “economía de acceso”⁵, una modalidad de la economía colaborativa en la que el consumidor busca la vivencia de experiencias – sea mediante el uso de mercancías o de servicios – más que la apropiación material del objeto, al obtener una mayor utilidad del primero. Esta tendencia se ve influida por factores como la sostenibilidad, el auge de la economía circular y cambios generacionales en los hábitos de consumo⁶.

3. Estamos, por tanto, ante un modelo de negocio emergente, alternativo al consumo tradicional, en el que los consumidores alquilan prendas de vestir y accesorios por un periodo determinado, en vez de comprarlos de forma permanente. De este modo, pueden acceder a un catálogo de ropa que les

¹ D. G. K. DISSANAYAKE / D. WEERASINGHE, “Towards circular economy in fashion: review of strategies, barriers and enablers”, *Circular Economy and Sustainability*, Springer, 2021, pp. 1–21, disponible en <https://link.springer.com/article/10.1007/s43615-021-00090-5> (consultado el 20 de marzo de 2025).

² E. MANZINI / C.A. VEZZOLI, *Product-service systems and sustainability: Opportunities for sustainable solutions*, UNEP–United Nations Environment Programme, 2003. Según los autores, la servitización – también conocida como *product-service systems* – es el resultado de una estrategia de innovación que transforma tanto el diseño como la venta de productos físicos, incorporando un nuevo modelo que satisface las necesidades de los consumidores conjuntamente a través de sistemas de consumo colaborativo.

³ Para un estudio en profundidad, *vid.* F.H. BEUREN / M.G.G. FERREIRA / P.A.C. MIGUEL, “Product–service systems: a literature review on integrated products and services”, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 47, 2013, pp. 222–231.

⁴ C. KOWALKOWSKI / H. GEBAUER / B. KAMP / G. PARRY, “Servitization and deservitization: Overview, concepts, and definitions”, *Industrial Marketing Management*, Vol. 60, 2017, pp. 4–10, disponible en <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0019850116303571> (consultado el 19 de mayo de 2025).

⁵ R.M. SÁNCHEZ, “Economía colaborativa”, *Mediterráneo Económico*, n.º 37, 2023, pp. 419–432.

⁶ C. LANG / C.M.J. ARMSTRONG, “Collaborative consumption: The influence of fashion leadership, need for uniqueness, and materialism on female consumers’ adoption of clothing renting and swapping”, *Sustainable Production and Consumption*, Vol. 13, 2018, pp. 37–47. Según los autores, “el consumo colaborativo, a menudo denominado economía colaborativa, encarna un modelo socioeconómico que prioriza el compartir y el acceso sobre la propiedad”.

permite combinar sus *outfits* tanto para eventos puntuales como para uso cotidiano, pagando sólo una fracción de su precio de venta.

4. El *fashion rental*, que abarca prendas de vestir, textiles, calzado, accesorios o joyería (genéricamente hablaremos de moda y complementos), constituye un claro ejemplo de cómo esta transición hacia la desmaterialización del consumo, en la que predomina la funcionalidad por encima de la propiedad o posesión, se materializa en nuevas formas de acceso al producto. Por ello, no extraña que la irrupción de estas tendencias de consumo en el mercado español coincida con una serie de factores sociales y tecnológicos que permiten entender su auge y consolidación como un fenómeno tanto económico como cultural, con importantes implicaciones jurídicas. Entre estos factores se encuentran el auge de la economía colaborativa, el desarrollo de plataformas digitales de intermediación, el crecimiento de la conciencia ecológica entre los consumidores⁷, y el carácter fuertemente aspiracional de la moda como vehículo de expresión identitaria en la era de la sobreexposición digital, todos ellos han resultado determinantes en el desarrollo del alquiler de moda.

5. Así, las nuevas formas de economía circular operan sobre la base de la cesión limitada del uso, bajo una lógica jurídica que reconfigura las obligaciones tradicionales entre las partes. En este modelo, la propiedad del bien permanece en el patrimonio del empresario proveedor o del titular originario, mientras que el usuario de las prendas o accesorios accede de forma temporal al bien en condiciones contractuales altamente estandarizadas, muchas veces determinadas unilateralmente por un empresario que actúa a través de una plataforma digital intermedia. Esto obliga a valorar también el impacto de un fenómeno paralelo de concentración empresarial, dado que el valor económico ya no se obtiene mediante la venta masiva de productos, sino por medio de la optimización del uso serial y reiterado de un mismo bien a través de múltiples ciclos de usos a través del alquiler.

6. En el caso del *fashion rental*, la especificidad del producto (recordemos que se alquilan prendas y complementos) introduce, además, una dimensión jurídica singular, ya que se trata de bienes cuya valoración está estrechamente vinculada a elementos subjetivos tales como el estilo, la imagen, la percepción social y su carga simbólica. Al alquilar una prenda, no solo se accede a su uso funcional, sino también a un conjunto de significantes culturales asociados a su marca, diseñador o exclusividad, donde los elementos intangibles están presentes en la expectativa del consumidor y pueden verse frustrados por las condiciones y límites del arrendamiento. Estas expectativas pueden entrar en conflicto con las limitaciones inherentes al régimen, como el deterioro del bien, la falta de disponibilidad o las limitaciones en la modificación o personalización del producto, entre otras.

7. Desde la perspectiva de la economía industrial y del análisis estratégico sectorial, el *fashion rental* constituye un ejemplo especialmente relevante de transformación estructural en los modelos de negocio del sector textil, incardinándose en una tendencia más amplia hacia el uso del bien en la economía y el acceso flexible a bienes de consumo.

8. Este fenómeno responde a una racionalización del uso de recursos en contextos donde la maximización de la utilidad no exige ya la propiedad del bien, sino el acceso temporal a su función, tal como RIFKIN anticipó en *The Age of Access*⁸. En efecto, el alquiler de moda representa una reorganización de la cadena de valor textil, en la que el énfasis pasa de la producción masiva a la gestión eficiente del inventario reutilizable, alterando los mecanismos de captación de valor, fidelización de la demanda y sostenibilidad económica. Asimismo, resulta evidente que nos encontramos ante una nueva forma de

⁷ Los servicios de alquiler de prendas de moda, al fomentar la reutilización y el intercambio de ropa y accesorios, contribuyen a una economía más circular y minimizan el impacto ambiental asociado a la moda rápida.

⁸ J. RIFKIN, *The age of access: The new culture of hypercapitalism, where all of life is a paid-for experience*, Penguin Putnam Inc., Nueva York, 2000. En el libro, RIFKIN plantea un giro paradigmático desde una economía centrada en la propiedad —propia de la era industrial—hacia una economía del acceso, donde lo determinante ya no es tanto ser propietario de un bien o un recurso, sino tener acceso temporal, condicional y contractual a su uso o a las funciones que dicho bien permite.

consumo colaborativo, donde los consumidores acceden a ropa de segunda mano en lugar de adquirir prendas nuevas.

9. Es preciso destacar que este modelo transaccional evoluciona en paralelo con otros sistemas de economía circular como la reventa (*resale*), que según los pronósticos sectoriales podría alcanzar entre el 15–20% del mercado global de moda para finales de esta década⁹. Esta convergencia entre diversos modelos circulares configura un ecosistema complejo, en el que la eficiencia en la asignación de recursos depende de la correcta configuración jurídica de cada modalidad contractual y de su adecuada interacción en el mercado.

10. Estudios recientes en economía empresarial destacan que la adopción de modelos circulares configuran una vía emergente de crecimiento económico sostenible, especialmente en industrias intensivas en consumo de materiales y con fuerte obsolescencia percibida, como es el caso de la moda¹⁰. Por ejemplo, Accenture, en su informe *Circular Economy: From Ambition to Action* (2022), resalta que estas estrategias permiten integrar bienes y servicios de forma que se maximiza la reutilización y se minimizan los residuos. De igual manera, la *Ellen MacArthur Foundation*, a través de *Circular Business Models in Fashion* (2021) subraya el potencial transformador de los modelos circulares en el sector de la moda. Además, el informe de economía circular para España elaborado por Accenture (2023) define claves estratégicas esenciales para orientar esta transición hacia un modelo más sostenible y colaborativo, a saber:

- Minimizar el uso de recursos primarios por unidad de producto.
- Maximizar ciclos de vida de productos y activos.
- Mejorar la eficacia del sistema productivo en su conjunto minimizando externalidades, algo que encaja perfectamente con un modelo eficiente de alquiler de ropa.

11. El alquiler de moda, aunque ha estado presente desde hace décadas (particularmente en trajes ceremoniales, uniformes o disfraces), ha vivido una verdadera transformación como modelo económico a partir de su digitalización y escalabilidad comercial. Este cambio tiene su primer hito relevante en el nacimiento del fenómeno conocido como Bag Borrow or Steal en el año 2004, marca bajo la cual opera la empresa norteamericana Bag Borrow or Steal, Inc, con sede en Middleton, Wisconsin, y centrada en el alquiler de bolsos y complementos de firmas de lujo¹¹. La consolidación del modelo se evidenció con la fundación de Rent the Runway, empresa norteamericana fundada en el año 2009 (Rent the Runway, Inc) que opera como una plataforma de comercio electrónico que permite a sus usuarios alquilar, suscribirse o comprar prendas de vestir y accesorios de diseñador, profesionalizando el formato conocido como *direct-to-consumer (DTC)*¹² mediante suscripciones y alquileres unitarios¹³. Estos desarrollos se enmarcan en una fase más amplia de expansión de la economía de plataformas, donde el intermediario

⁹ THREDUP / GLOBALDATA, *ThredUp 2024 Resale Report*, disponible en <https://www.thredup.com/resale> (consultado el 17 de mayo de 2025). Según este informe, el mercado global de reventa de moda podría representar entre el 15 % y el 20 % del mercado total para 2030.

¹⁰ I.K. HENNAUT, *How Could Clothing Rental Enhance The Transformation Towards a Circular Fashion Economy?*, 2021, disponible en https://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/179739/1/TFM-INTBUS_Hennaut.PDF (consultado el 17 de mayo de 2025).

¹¹ La empresa Bag Borrow or Steal, Inc. ha establecido una posición en el mercado de alquiler de accesorios de lujo, compitiendo con empresas como Villageluxe, SwagShare y Borrowed Elegance.

¹² S. MCKEE / S. SANDS / J.I. PALLANT / J. COHEN, “The evolving direct-to-consumer retail model: A review and research agenda”, *International Journal of Consumer Studies*, Vol. 47, n.º 6, 2023, pp. 2816–2842. Según los autores, el término DTC se originó en la literatura médica de la década de 1990 donde se lo definía como un modelo de negocio en línea para la publicidad de medicamentos con receta, pruebas genéticas y otros productos farmacéuticos legalizados, dirigidos a consumidores, sin necesidad de un médico, sin embargo y, más recientemente, el término se ha utilizado en el comercio minorista para distinguir el modelo DTC en línea, nativo digitalmente, en referencia a pequeñas marcas disruptivas, entre las cuales podría encajar el origen de Rent the Runway.

¹³ Hoy es una empresa cotizada desde que el 27 de octubre de 2021, tras una oferta pública oficial de títulos saliera al mercado, cotizando en el *Nasdaq Global Select Market* bajo el símbolo “RENT”.

digital actúa como orquestador de la oferta, la demanda y los servicios asociados, generando economías de red, captura de datos y reducción de fricciones transaccionales.

12. La configuración de estos mercados digitales en el contexto del alquiler de moda plantea interesantes cuestiones jurídicas respecto a la naturaleza de las plataformas y su calificación como intermediarios neutrales o como genuinos prestadores del servicio subyacente. Esta distinción tiene implicaciones directas en la determinación del régimen de responsabilidad y en la protección del consumidor, ya que depende de criterios como el grado de control ejercido sobre las condiciones esenciales de prestación del servicio o la naturaleza de la relación contractual entre los usuarios y la plataforma.

13. Este debate ha sido objeto de intenso análisis jurisprudencial en el ámbito europeo, especialmente en el contexto de plataformas de economía colaborativa. Por ejemplo, en asuntos relacionados con Uber, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha determinado que, cuando la plataforma ejerce un control efectivo sobre la oferta, sus funciones dejan de ser meramente de intermediación y se aproximan a los de un prestador directo, asumiendo una mayor responsabilidad en términos legales y de protección al consumidor¹⁴.

14. En términos económicos, resaltamos los datos aportados por las compañías GlobalData y Bain & Company en el año 2023 pues nos permiten dimensionar el alcance del mercado global del alquiler de moda. En el año 2022, este mercado alcanzó la cifra de 4.900 millones de dólares, con un crecimiento acumulado del 89% desde el año 2016, siendo las expectativas en duplicar esa cifra hasta alcanzar los casi 10.000 millones de dólares para el año 2026¹⁵. Pese a su dinamismo y crecimiento, los datos deben relativizarse pues, como señalan *THE BUSINESS OF FASHION* (BoF) y MCKINSEY en su informe *The State of Fashion 2023*¹⁶, el alquiler de prendas representa aún menos del 1% del gasto global del consumidor medio en moda¹⁷, muy por detrás de otros vectores de economía circular como la reventa (*resale*), que bien podría alcanzar cuotas del 15–20% del mercado para finales de la década¹⁸. Naturalmente la reventa y el alquiler van ganando cuota de mercado frente a la venta tradicional¹⁹.

15. La distribución geográfica del crecimiento del *fashion rental* nos ofrece datos relevantes para un análisis económico comparado. En la región de Asia–Pacífico, que incluye Asia Oriental, Asia Meridional, Asia Sudoriental y Oceanía, el modelo del alquiler de ropa ha sido adoptado con especial

¹⁴ STJUE de 20 de diciembre de 2017, *Asociación Profesional Élite Taxi contra Uber Systems Spain, S.L.*, C-434/15, ECLI:EU:C:2017:981 o STJUE de 10 de abril de 2018, *Uber France SAS contra Nabil Bensalem*, C-320/16, ECLI:EU:C:2018:221.

¹⁵ GLOBALDATA, *Rising awareness of sustainability will drive apparel rental market by 101.2% to \$9.9bn*, disponible en https://www.globaldata.com/media/retail/rising-awareness-of-sustainability-will-drive-apparel-rental-market-by-101-2-to-9-9bn/?utm_source=chatgpt.com (consultado el 19 de mayo de 2025).

¹⁶ THE BUSINESS OF FASHION (BoF) / MCKINSEY, *The State of Fashion 2023*, 2023, disponible en <https://www.mckinsey.com/industries/retail/our-insights/state-of-fashion> (consultado el 17 de mayo de 2025).

¹⁷ Si analizamos el informe *The State of Fashion 2023* de BoF–McKinsey, se evidencia que el alquiler de ropa aún tiene un camino por recorrer para alcanzar una participación más sustancial en el mercado global, siendo las cifras todavía poco significativas.

¹⁸ FUTURE MARKET INSIGHTS, *Online Clothing Rental Market Outlook from 2025 to 2035*, 2025. Según el informe, las cifras del mercado global de alquiler de ropa en línea, según datos recientes, este se encuentra en plena expansión: se estima que pasará de 2.604,9 millones de dólares en 2025 a 6.388,8 millones en 2035, con una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 9,5 % durante el período 2025–2035.

¹⁹ Debemos pensar que esta modalidad, articulada en torno a plataformas digitales especializadas (tales como Vestiaire Collective, The RealReal o Vinted, entre otras), permiten que el consumidor participe de forma activa en la prolongación del ciclo de vida del producto, no sólo como usuario del producto sino también como oferente en el mercado secundario, lo que refuerza la noción de consumo responsable y redistribución de valor por parte de éste. Así frente a la lógica tradicional de la compra, la reventa introduce un modelo más fluido y adaptable, en el que la propiedad ya no se concibe como permanente, sino como transitoria y transferible, algo que goza de especial acogida entre los consumidores más jóvenes –particularmente la Generación Z, cada vez más sensibilizada con criterios éticos, medioambientales y de circularidad– y que marcas convencionales tales como Levi's, Patagonia, Nike o Zalando, comienzan a incorporar canales oficiales de recommerce para no quedar al margen de esta transformación.

rapidez en mercados abiertos como Japón o Corea del Sur, donde los consumidores muestran una alta tolerancia al uso compartido y una predisposición cultural a la eficiencia del gasto, lo que ha permitido alcanzar cuotas de mercado muy superiores a las europeas.

16. En la Unión Europea, el crecimiento fue más moderado entre 2016 y 2022, debido en gran parte al impacto de la pandemia de COVID-19 sobre el segmento de los eventos sociales, que tradicionalmente ha sido epicentro del alquiler de ropa. Sin embargo, las previsiones para el periodo 2023–2026 apuntan a un rebote vigoroso, impulsado por políticas regulatorias europeas favorables a la economía circular y una creciente sensibilidad medioambiental de los consumidores. Iniciativas como el Pacto Verde Europeo, el Plan de Acción para la Economía Circular²⁰ y la Estrategia de la UE para los Textiles Sostenibles y Circulares están orientadas a fomentar modelos de negocio sostenibles en la industria textil²¹. Estas políticas, junto con el Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR) y el Plan RE-PowerEU²² buscan apoyar la transición hacia una economía más sostenible y resiliente, lo que podría favorecer el crecimiento del mercado de alquiler de moda en la región.

17. En el contexto específico del mercado español, iniciativas pioneras como Ecodicta, una plataforma de alquiler de moda por suscripción fundada en 2016, han introducido este modelo de negocio adaptado a las particularidades locales. Posteriormente, empresas como Laagam o Rental Mode han seguido esta senda, contribuyendo a la expansión del alquiler de moda en España. Estas empresas han tenido que navegar un marco normativo que, si bien no contempla específicamente el alquiler de moda, les obliga a adaptarse a la normativa general de arrendamientos, comercio electrónico y protección del consumidor. Una peculiaridad del mercado español radica en la coexistencia de estas plataformas digitales con formatos más tradicionales de alquiler, como los establecimientos especializados en ropa para eventos y ceremonias, que operan bajo lógicas contractuales muy diferentes en cuanto a duración, garantías y responsabilidades asumidas.

18. En contraste, Estados Unidos continúa siendo el epicentro experimental y operativo del ecosistema de moda circular, particularmente en lo que se refiere al desarrollo y validación de modelos comerciales basados en el acceso temporal a prendas, como el alquiler. Esta posición no se debe únicamente a su peso demográfico y económico, que garantiza una masa crítica de consumidores, sino también a la diversidad y sofisticación de formatos empresariales que allí convergen, permitiendo observar una amplia gama de aproximaciones al fenómeno del *fashion rental*.

19. Entre los modelos predominantes se encuentran, por un lado, las plataformas de alquiler por suscripción²³, como Rent the Runway o Nuuly, que permiten a los usuarios pagar una tarifa mensual a cambio del acceso rotatorio a un determinado número de prendas. Por otro lado, emergen soluciones basadas en el modelo *peer-to-peer* (P2P)²⁴, como By Rotation en el Reino Unido, plataforma que actúa como intermediaria digital entre particulares, facilitando que los propios usuarios se alquilen sus

²⁰ COMISIÓN EUROPEA, *Plan de Acción para la Economía Circular*, 2020, disponible en https://environment.ec.europa.eu/strategy/circular-economy-action-plan_en?utm_source=chatgpt.com (consultado el 20 de mayo de 2025).

²¹ COMISIÓN EUROPEA, *Estrategia de la UE para los Textiles Sostenibles y Circulares*, 2022, disponible en https://environment.ec.europa.eu/strategy/textiles-strategy_en?utm_source=chatgpt.com (consultado el 20 de mayo de 2025).

²² Sobre el *Mecanismo de Recuperación y Resiliencia (MRR)* el *Plan REPowerEU*, *vid.* COMISIÓN EUROPEA, *NextGenerationEU*, 2020 y 2022 respectivamente. Ambos instrumentos fueron adoptados con el objetivo de fomentar una recuperación sostenible, reducir la dependencia energética y acelerar la transición verde en la Unión Europea. Disponible en: https://commission.europa.eu/strategy-and-policy/priorities-2019-2024/european-green-deal/repowereu_en (consultado el 20 de mayo de 2025).

²³ E. ARRIGO, “Fashion rental as a new and innovative channel alongside fashion retail”, *Sinergie Italian Journal of Management*, Vol. 41(1), 2023, pp. 127–144. Según la autora, el modelo de suscripción en la moda permite a los clientes pagar una tarifa recurrente para acceder a una selección rotativa de prendas, facilitando así una experiencia de vestimenta variada sin la necesidad de adquisición.

²⁴ El modelo *peer-to-peer* en el alquiler de moda se basa en plataformas digitales que conectan directamente a individuos que desean alquilar sus prendas con otros interesados en utilizarlas temporalmente, promoviendo así un consumo más sostenible y compartido. A este respecto, *vid.* ELLEN MACARTHUR FOUNDATION, *The social fashion rental app: By Rotation*, 2020.

prendas entre sí²⁵. Finalmente, en una línea más orientada al modelo *business-to-business* (B2B)²⁶, se consolidan soluciones de infraestructura tecnológica *white-label*, como CaaStle, que ofrece a marcas y minoristas tradicionales la posibilidad de incorporar servicios de alquiler a su propio canal comercial mediante sistemas externalizados de logística, gestión de inventario y atención al cliente.

20. No debemos olvidar que también existen plataformas en la que los particulares pueden subir prendas que no utilizan y de las no quieren deshacerse definitivamente pudiendo obtener un beneficio económico mediante su alquiler. Estas plataformas –como Jointly–, permiten geolocalizar las prendas, normalmente de gama media-alta o alta, y cuentan con buscadores avanzados por zonas, tallas o marcas. El precio del alquiler, generalmente fijado para un período de cuatro días, así como la fianza, son determinados por la propietaria de la prenda. La fianza se libera una vez devuelta la prenda, mientras que la plataforma retiene una comisión del 22% en concepto de remuneración por los servicios de intermediación y uso de la plataforma.

21. Desde el punto de vista jurídico, en el caso de Jointly nos encontramos ante una relación triangular, característica de muchos modelos de economía colaborativa, en la que intervienen tres partes diferenciadas:

- La plataforma (Jointy), que actúa como prestadora de servicios de intermediación entre particulares, facilitando un entorno digital para la coincidencia entre oferta y demanda;
- Las arrendadoras, personas particulares que ofrecen sus prendas para ser alquiladas;
- Las arrendatarias, usuarias que desean utilizar temporalmente dichas prendas.

22. Esta estructura jurídica presenta similitudes con otros modelos de economía colaborativa y plantea cuestiones relevantes respecto a la naturaleza del vínculo contractual. La plataforma no es parte del contrato de arrendamiento propiamente dicho, sino que actúa como intermediario, percibiendo una comisión por el servicio prestado. No obstante, como prestador de servicios de la sociedad de la información, queda sujeta a las obligaciones establecidas en la Ley de Servicios de la Sociedad de la Información (en adelante, “LSSI”)²⁷ y demás normativa aplicable.

23. Cabe destacar que, si analizamos la eficiencia y los costes del modelo, éste presenta riesgos y retos significativos, tales como la rotación del inventario, ya que resulta necesario contar con un stock amplio y diverso, lo que comporta importantes gastos de almacenaje. A ello se suman los costes logísticos, condicionados por factores como la distancia y el volumen, entre los cuales se encuentran los envíos, devoluciones, limpieza industrial y reparaciones de prendas, entre otros. Además, es fundamental mantener altos estándares de calidad en las prendas, lo que requiere gastos de lavandería, control de calidad de los productos devueltos y las posibles reparaciones²⁸.

24. Empresas como Rent the Runway o Dresshub SL –en España, operando bajo la marca La Más Mona²⁹ y centrada en el modelo B2C– destacan que uno de los principales riesgos financieros del

²⁵ Este modelo facilita el alquiler de prendas directamente entre consumidores, actuando la plataforma como intermediario que conecta a propietarios de ropa con potenciales arrendatarios

²⁶ El modelo B2B en el alquiler de moda consiste en que una empresa ofrece soluciones integrales de alquiler a marcas y minoristas, permitiéndoles implementar servicios de alquiler bajo su propia identidad de marca sin gestionar directamente la logística o la tecnología subyacente. En este modelo, existen empresas especializadas que proporcionan a minoristas y marcas las infraestructuras tecnológicas y logísticas necesarias para ofrecer servicios de alquiler bajo su propia marca. *Vid. BoF / McKinsey, The State of Fashion 2021*, disponible en <https://www.mckinsey.com/~/media/mckinsey/industries/retail/our%20insights/state%20of%20fashion/2021/the-state-of-fashion-2021-vf.pdf> (consultado el 20 de mayo de 2025).

²⁷ Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico. Publicado en BOE núm. 166, de 12/07/2022.

²⁸ C. LANG / S. SEO / C. LIU, “Motivations and obstacles for fashion renting: A crosscultural comparison”, *Journal of Fashion Marketing and Management*. Vol. 23, N.º 4, 2019, 519–536.

²⁹ El caso de la marca La Más Mona ilustra los desafíos económicos y jurídicos que han enfrentado y, probablemente en-

modelo es la necesidad de alcanzar una masa crítica suficiente para escalar el negocio, algo que no resulta sencillo para los nuevos proyectos. En el caso de La Mas Mona, a pesar de su carácter pionero, acumuló pérdidas y entró en concurso de acreedores en enero de 2024.

25. A pesar de ello, los elementos estructurales que impulsan este modelo permanecen sólidos: en primer lugar, la digitalización del consumo y la evolución del consumidor hacia patrones menos apagados a la propiedad; en segundo, el mandato normativo de la Unión Europea, iniciado con la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones relativa al Plan de Acción sobre Consumo y Producción Sostenibles y una Política Industrial Sostenible³⁰, y reforzado por documentos como la Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de febrero de 2021, sobre el nuevo Plan de acción para la economía circular (2020/2077(INI)) de avanzar hacia sistemas productivos sostenibles; y en tercero, la presión reputacional sobre las marcas para reducir su huella ambiental³¹, en un sector donde el *greenwashing* ya no resulta suficiente.

26. En este marco, el *fashion rental* se nos presenta –sin duda– como un experimento empresarial relevante, cuyo éxito dependerá de su capacidad para corregir las ineficiencias operativas, segmentar adecuadamente su público objetivo y desarrollar métricas financieras de rentabilidad ajustadas a su peculiar lógica de negocio.

2. Naturaleza jurídica del *fashion rental*: contrato atípico de arrendamiento de cosa fungible no consumible en el derecho español

27. El contrato de alquiler de ropa en España se estructura, en la práctica, como un contrato atípico de arrendamiento de cosas con amplio reconocimiento en la práctica y, regido –en primer lugar– por la autonomía de la voluntad de las partes (art. 1255 CC) y, en lo previsto por el régimen del arrendamiento de cosas previsto en el Código Civil (arts. 1542 y ss.)³². En la modalidad B2C se aplica la normativa de consumo de protección a los consumidores y usuarios, en particular el Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (en adelante, “TRLGDCU”) y otras leyes complementarias, como a la Ley 7/1998, de 13 de abril, Condiciones Generales de Contratación predisueltas para los consumidores (en adelante, “LCGC”), y la mencionada LSSI, que establece las obligaciones de los servicios de la sociedad de la información y de los proveedores de comercio electrónico si éstas se realizan –como

frentarán, los pioneros de este modelo. La empresa, fundada en el año 2011 como una de las primeras plataformas españolas dedicadas al alquiler de prendas para eventos, su modelo de negocio se fundamentaba en la adquisición de un inventario propio de vestidos de fiesta y complementos de diseñadores reconocidos, que se ofrecían en alquiler tanto a través de su plataforma digital como en tiendas físicas ubicadas en las ciudades de Madrid y Barcelona. A pesar de sus esfuerzos por diversificar la oferta de productos incorporando colecciones de uso diario y un moderno sistema de suscripción mensual, las particularidades del mercado español, caracterizado por un consumo más estacional fuertemente concentrado en eventos sociales, junto con los elevados costes operativos y logísticos del modelo, condujeron a la empresa a una situación de insolvencia que la ha llevado al concurso de acreedores. Su experiencia ilustra cómo la viabilidad del modelo depende críticamente de una adecuada gestión del riesgo contractual, especialmente en lo referente a las garantías exigidas a los usuarios, los mecanismos de compensación por daños y la precisión en la definición del estado de conservación esperado tras el uso.

³⁰ COMISIÓN EUROPEA, *Plan de Acción sobre Consumo y Producción Sostenibles y una Política Industrial Sostenible*, 2008, disponible en <https://eur-lex.europa.eu/ES/legal-content/summary/sustainable-consumption-production-and-industry-action-plan.html?fromSummary=30> (consultado el 20 de mayo de 2025).

³¹ S. GARCÍA-TORRES / M. REY-GARCÍA, “Sostenibilidad para la competitividad de la industria de la moda española: hacia una moda circular, digitalizada, trazable y colaborativa”, *Información Comercial Española, Revista de Economía*, n.º 912, 2020, pp. 87–100.

³² En el ordenamiento español, el alquiler de ropa encaja en la figura general del arrendamiento de cosas, previsto en el Código Civil. El art. 1542 del CC contempla que “el arrendamiento puede ser de cosas”, y el art. 1543 del CC define el arrendamiento de cosas como aquel en que “una de las partes se obliga a dar a la otra el goce o uso de una cosa por tiempo determinado y precio cierto”. No tenemos una ley especial para el arrendamiento de bienes muebles de consumo por lo que resultan de aplicación las disposiciones generales del Código Civil sobre arrendamiento, en lo no modificado por normas de consumo.

suele ser habitual– a través de una plataforma online que actúa como intermediario o *marketplace*, lo cual introduce elementos del contrato de mediación o corretaje³³.

28. Hay que tener en cuenta que el marco regulatorio aplicable al contrato de alquiler de ropa viene dado por la legislación estatal, la autonómica, y se ve complementado con disposiciones europeas. En el ámbito estatal, el mencionado TRLGDCU, establece los derechos de los consumidores, como el acceso a una información veraz, el derecho de desistimiento y la protección contra cláusulas abusivas. A nivel autonómico, centrándonos por ejemplo en la Comunidad Autónoma de Madrid, tenemos la Ley 11/1998, de Protección de los Consumidores de la Comunidad de Madrid que refuerza los principios del TRLGDCU y los adapta la protección dentro del contexto regional. A nivel europeo, aplica el Reglamento (UE) n.º 1007/2011 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de septiembre de 2011, relativo a las denominaciones de las fibras textiles y al etiquetado y marcado de la composición en fibras de los productos textiles³⁴, y por el que se derogan la Directiva 73/44/CEE del Consejo y las Directivas 96/73/CE y 2008/121/CE del Parlamento Europeo y del Consejo (Texto pertinente a efectos del EEE) regula el etiquetado de productos textiles, exigiendo que se indique la composición de los materiales y los datos del fabricante.

29. A nivel local, destacamos el Código de Buenas Prácticas en el sector del comercio textil del Ayuntamiento de Madrid, de carácter voluntario para quienes deseen adherirse al mismo, pertenezcan o no a la Asociación Empresarial del Comercio Textil y Complementos de la Comunidad de Madrid (ACOTEX). Este Código promueve la calidad y transparencia en las condiciones de alquiler, preconizando prácticas de conservación y limpieza óptimas para las prendas. En lo relativo a contratos celebrados a distancia, establece cuestiones tales como la información previa al contrato, el contenido del contrato y un formulario de desistimiento adaptado al modelo previsto en el Anexo de la Ley 3/2014, de 27 de marzo, por la que se modifica el TRLGDCU.

30. Por otro lado, es habitual que entre los complementos que suelen alquilarse para eventos, estén los disfraces, no siendo infrecuente que vayan dirigidos al público infantil. En este sentido, los disfraces destinados a niños menores de catorce años se consideran juguetes y, por tanto, quedan sometidos al Real Decreto 1205/2011, de 26 de agosto, sobre la seguridad de los juguetes, que transpone la Directiva 2009/48/CE. Esta normativa exige la implantación del marcado CE, la declaración de conformidad, la identificación de riesgos para la salud (por ejemplo, asfixia o inflamabilidad) y la inclusión de advertencias específicas en etiquetas o manuales que deben ser tenidas en cuenta por las empresas arrendadoras.

31. El objetivo de esta normativa es garantizar los requisitos esenciales de seguridad y los límites de migración de sustancias químicas nocivas, se aplica a cualquier producto concebido para el juego de este grupo de edad, lo que obliga a los arrendadores de disfraces infantiles a verificar periódicamente la conformidad de sus colecciones con mayor diligencia que otro tipo de prendas. Por el contrario, los disfraces de uso adulto se rigen por el régimen general de productos textiles y, en consecuencia, están sujetos al Real Decreto 928/1987, de 5 de junio, sobre el etiquetado de composición de los productos textiles. Esta norma establece que todos los productos textiles incluidos en su ámbito de aplicación deben estar debidamente etiquetados por el fabricante para su comercialización, tanto en el ciclo industrial como en el comercial, lo cual resulta igualmente exigible en los supuestos de alquiler.

³³ Las plataformas digitales que operan bajo el modelo *peer-to-peer* (P2P o *business-to-consumer* (B2C) deben someterse, no solo a las disposiciones generales del arrendamiento de cosas, sino también a las exigencias específicas de la LSSI, en cuanto a información previa, contratación electrónica, confirmación del contrato y derecho de desistimiento, si bien este último se ve limitado por la naturaleza del bien objeto del contrato (ropa usada o de uso inmediato), lo que puede generar conflictos interpretativos con el art. 103 del TRLGDCU sobre bienes confeccionados conforme a especificaciones del consumidor o claramente personalizados.

³⁴ El propio Reglamento, define los «productos textiles», como: “todos los que, en estado bruto, semielaborados, elaborados, semimanufacturados, manufacturados, semiconfeccionados o confeccionados estén compuestos exclusivamente por fibras textiles, cualquiera que sea el procedimiento de mezcla o de ensamblaje utilizado”.

32. En este tipo de contratos, la calidad del servicio desempeña, sin duda, un papel fundamental en la percepción que tienen los consumidores sobre el riesgo asociado al rendimiento en los servicios de alquiler de moda. Los consumidores suelen expresar inquietudes sobre el estado, el ajuste y la idoneidad general de los artículos alquilados. Si un servicio de alquiler incumple sistemáticamente las expectativas del cliente, aumenta la percepción de riesgo de rendimiento por lo que incluir un alto nivel de calidad del servicio puede ayudar a mitigar las inquietudes y generar confianza en la fiabilidad y el rendimiento del servicio de alquiler³⁵.

33. Por lo que se refiere a los rasgos del contrato, estamos ante un contrato atípico³⁶, nominado de arrendamiento de bien mueble, consensual, bilateral, oneroso y de trato sucesivo (por tener una duración determinada). Este tipo de contrato suele presentarse bajo distintas modalidades, que van desde el mero arrendamiento individual de una o varias prendas y/o complementos, hasta modelos de suscripción que permiten al consumidor disponer periódicamente de distintos artículos. Asimismo, algunas modalidades incorporan la opción de compra a partir de un catálogo, lo que aproxima estos contratos al suministro periódico con prestaciones sucesivas. En otros casos, se configuran como contratos de cesión temporal con opción de compra.

34. El objeto del contrato es un bien material, duradero, en cuanto no se agota con un único uso tras su uso ordinario –como la puesta del vestido o el uso del complemento– lo que permite su arrendamiento. Se trata de un bien que se cede para su uso y disfrute temporal a cambio de un precio y que, en su inmensa mayoría, es fungible en términos económicos: un vestido de determinada marca, modelo y talla –salvo que se trate de un vestido único hecho a medida– es intercambiable por otro igual disponible en el comercio, al haber sido producido en serie, en una mayor o menor tirada. Por tanto, al tratarse de un bien mueble fungible y no consumible se admite como objeto de este tipo de contratos.

35. El arrendador (la empresa o empresario de alquiler de moda) conserva la propiedad de la prenda y la cede en mera tenencia durante el plazo convenido, debiendo el arrendatario restituir la misma al término del contrato en el estado en que la recibió, salvo el desgaste normal por el uso pactado. Este rasgo conecta con la causa típica del arrendamiento de cosas: proporcionar al arrendatario un goce o uso continuado de la cosa durante cierto tiempo, sin transmitir su dominio, debiendo devolverlo al finalizar el plazo pactado.

36. Los elementos esenciales del contrato son los comunes al arrendamiento de cosas y, en algunas modalidades se incluyen elementos del contrato de suministro u opciones de compraventa de los bienes. Por tanto, dichos elementos serían: una cosa fungible (en este caso consistiría en una prenda, complemento o conjunto de ellos, determinada o determinable en género, talla, color, marca y demás elementos que la identificaran), un precio o renta en contraprestación (generalmente, una tarifa fija por día o por período de alquiler, o una cuota periódica en los modelos de suscripción) y un tiempo o duración determinada (que puede oscilar desde días concretos –por ejemplo, un fin de semana– hasta meses en los servicios de suscripción).

37. De todas las modalidades anteriores, la más habitual es la que se realiza a través de plataformas digitales que actúan como intermediarios (*marketplaces*³⁷), siendo la digitalización tanto el motor

³⁵ Q. YUAN / B. SHEN, “Renting Fashion with Strategic Consumers in the Sharing Economy” *International Journal of Production Economics*, n.º 218, 2019, pp. 185–195.

³⁶ Por tanto, su régimen jurídico se construye por la combinación de la voluntad de las partes (pactos específicos acordados) con la aplicación supletoria de normas dispositivas de contratos afines y de los principios generales del Derecho de contratos.

³⁷ Según lo que dispone R. FERNÁNDEZ FLORES, en “La naturaleza jurídica de los Marketplace (*Marketplaces Legal Nature*)”, 13 de junio de 2014, bajo el concepto de marketplace y, conforme se dispone en el artículo 16 de LSSI, “encontraríamos a los prestadores de un servicio de intermediación consistente en albergar datos proporcionados por el destinatario de este servicio no serán responsables por la información almacenada a petición del destinatario, siempre que: a) No tengan conocimiento efectivo de que la actividad o la información almacenada es ilícita o de que lesiona bienes o derechos de un tercero

como el desafío para este tipo de contratos. No obstante, también pueden venderse directamente a través de internet por parte del prestador del servicio, en cuyo caso, además del negocio jurídico subyacente, se incluyen los elementos normativos del comercio electrónico³⁸. Entre ellos destacan aspectos como las condiciones generales de la contratación, la venta a distancia (art. 92 y ss. del TRLGDCU) y el derecho de desistimiento en el marco de los contratos celebrados a distancia con consumidores (art. 102 y ss. del TRLGDCU). La contratación responde al modelo típico del B2C, aunque en algunos casos, el arrendador puede ser también un particular que cede temporalmente prendas en un marco similar.

38. En los contratos de alquiler de prendas y/o complementos no exige una forma especial (es un contrato consensual), por lo que incluso podría ser verbal; con mayor razón es válido el consentimiento prestado por vía telemática. Por supuesto, el consentimiento informado requiere que el usuario haya tenido acceso claro y previo a las condiciones del contrato. En la práctica, la formalización suele seguir este esquema: el cliente se registra en la plataforma, selecciona la prenda y fechas deseadas, la plataforma le muestra o le enlaza las condiciones del servicio (muchas veces en formato de Términos y Condiciones Generales), el cliente marca una casilla de aceptación y procede al pago. Ese acto equivale a la celebración del contrato. Posteriormente, la plataforma envía una confirmación (por ejemplo, un correo electrónico con el resumen de la reserva y contrato), cumpliendo así con la obligación de confirmación documental al consumidor en los contratos celebrados a distancia (art. 98.7 del TRLGDCU). La prueba de este contrato electrónico puede realizarse mediante los registros informáticos, correos de confirmación, etc., los cuales gozan de admisibilidad plena en juicio conforme al art. 24 de la LSSI.

39. Gran parte de los contratos de *fashion rental* se celebran entre una empresa que oferta el servicio (dedicada profesionalmente al arrendamiento de prendas y/o complementos) y un consumidor o usuario final (arrendatario no profesional que alquila la prenda para su uso personal). Esto sitúa dichos contratos dentro del ámbito de los contratos de consumo, lo que implica importantes consecuencias, al incorporar una capa de protección y de normas imperativas que limitan la autonomía de la voluntad en aquellos aspectos negociales que podrían ser perjudiciales para el usuario³⁹. De acuerdo con la definición del TRLGDCU, se considera consumidor la persona física que actúa con un propósito ajeno a su actividad empresarial, y empresario la persona (física o jurídica) que actúa en el marco de su actividad profesional.

40. Además, ha de tenerse en cuenta que la Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores “se aplica a un contrato de arrendamiento [...] concluido entre un arrendador que actúa en el marco de su actividad profesional y un arrendatario que actúa para fines ajenos a su actividad profesional”⁴⁰. Por tanto, no cabe duda de que el alquiler de prendas en la modalidad B2C está sometido a la legislación de consumo, con las adaptaciones propias de un contrato de prestación de servicios y por tanto, resultan de aplicación el control de

susceptibles de indemnización, o b) Si lo tienen, actúen con diligencia para retirar los datos o hacer imposible el acceso a ellos”. Un *marketplace* de servicios de alojamiento es un servicio que pone en contacto oferta y demanda que: a) realiza una labor por la que cobra, b) realiza la prestación del servicio la realiza a distancia y por vía electrónica, c) se hace a través de un contrato a distancia, porque se realiza “entre un comerciante y un consumidor en el marco de un sistema organizado de venta o prestación de servicios a distancia, sin la presencia física simultánea del comerciante y del consumidor, y en el que se han utilizado exclusivamente una o más técnicas de comunicación a distancia hasta el momento en que se celebra el contrato y en la propia celebración del mismo” y, d) La petición de prestar el servicio es del consumidor que lo solicita.

³⁸ La LSSI, en su art. 23, reconoce expresamente la plena eficacia de los contratos celebrados por vía electrónica, disponiendo que “los contratos celebrados por vía electrónica producirán todos los efectos previstos por el ordenamiento jurídico, cuando concurren el consentimiento y los demás requisitos necesarios para su validez”.

³⁹ Hay que tener en cuenta garantías legales mínimas: claridad informativa, equilibrio de prestaciones, posibilidades de desistimiento o resolución en ciertos supuestos, y nulidad de estipulaciones abusivas que buscan dotar de una mayor seguridad jurídica al consumidor–arrendatario, quien de otro modo podría verse en posición débil al adherirse a condiciones predisputadas por la empresa.

⁴⁰ STJUE 30 de mayo de 2013, *Dirk Frederik Asbeek Brusse, Katarina de Man Garabito contra Jahani BV*, C-488/11[ECI:EU:C:2013:341], párrafo 34.

cláusulas abusivas, la normativa y deberes en materia de información precontractual y transparencia, el derecho de desistimiento libre⁴¹o la normativa sobre garantías y conformidad del bien, entre otras.

41. Cuando el arrendamiento se ofrece bajo la modalidad de suscripción periódica, con entrega recurrente de prendas –normalmente *outfits*–, se introducen elementos del contrato de suministro⁴² de trato sucesivo, donde la obligación del proveedor consistiría en proporcionar, de forma continuada o periódica⁴³, las prendas y/o complementos (bienes) para el consumo o uso por parte del cliente. Es un contrato del que se deriva la obligación del suministrador de realizar un conjunto de prestaciones periódicas o continuadas, en las condiciones y plazos fijados en el propio contrato, o en atención a las necesidades del suministrado. El contrato de suministro es un contrato bilateral, comunitativo, sinalagmático y de duración, que recae sobre cosas muebles, pero nunca sobre servicios⁴⁴. La relación entre las partes se regirá por lo pactado en el contrato; en su defecto, por la normativa de la compraventa mercantil (artículo 325 y ss. del Código de Comercio), y, en último lugar, por las disposiciones generales sobre obligaciones y contratos.

42. En España, han surgido servicios de suscripción mensual de ropa –como Ecodicta–, donde el cliente rota diversas prendas periódicamente en lugar de adquirirlas en propiedad, reforzando la tendencia de “usar sin poseer” de la que hablamos en el apartado anterior. Esta estructura plantea interrogantes relevantes sobre la duración del contrato, la posible cláusula de permanencia mínima, los mecanismos de resolución anticipada o los efectos del impago por parte del arrendatario.

43. Finalmente, ciertas plataformas ofrecen la opción de compra tras uno o varios usos, configurando una especie de *leasing* o arrendamiento financiero de bienes de uso personal. Aunque este tipo de contrato no está regulado expresamente en nuestro ordenamiento, se ha reconocido como válido por la

⁴¹ Un asunto interesante es si el consumidor tiene derecho a desistir libremente (cancelar) el contrato dentro del plazo de 14 días que prevé la normativa de ventas a distancia. La regla general (art. 102 y 104 TRLGDCU) otorga al consumidor 14 días para desistir de contratos a distancia sin necesidad de justificación. Sin embargo, existen excepciones aplicables a ciertos servicios. En particular, el art. 103 letra l) del TRLGDCU excluye el desistimiento en “el suministro de servicios de alojamiento, transporte, comidas o servicios de esparcimiento, si los contratos prevén una fecha o un periodo de ejecución específicos”. Un contrato de alquiler de ropa para una fecha concreta (p. ej., alquiler de un vestido para los días 10–12 de junio, asociado a un evento) podría asimilarse a un servicio ligado a una fecha específica de ejecución, similar a una reserva de alojamiento o alquiler de coche en fecha determinada. La ratio de esta excepción es que el empresario reserva un recurso para esa fecha y la cancelación tardía le causa perjuicio al no poder reasignarlo. Por analogía, si un vestido está reservado para un cliente en ciertas fechas, no puede alquilarse a otro en ese periodo; permitir un desistimiento in extremis iría contra la operativa. Aunque la ley no menciona expresamente el alquiler de bienes muebles, doctrinalmente es defendible que el derecho de desistimiento no proceda cuando el contrato de *fashion rental* se refiera a un periodo concreto acordado a solicitud del consumidor (similar a una reserva de ocio). No obstante, si el contrato es un servicio abierto sin fecha fija (por ejemplo, una suscripción mensual de moda no vinculada a un evento específico), entonces sí cabría el desistimiento en 14 días desde la contratación inicial. En la práctica, muchas empresas de alquiler de moda, por imagen comercial, ofrecen políticas de cancelación o cambio flexibles (por ejemplo, cancelar sin coste hasta cierta antelación antes del inicio del alquiler, o permitir cambios de talla/modelo), pero ello es voluntario o pactado, no tanto una exigencia legal estricta (salvo interpretación que asimile este contrato a otros no exceptuados del desistimiento).

⁴² Para un mayor estudio de esta figura, *vid.* F.M. SANCHO / D. J. M. MIRAVALLS, *El contrato de suministro*, Atelier Libros Jurídicos, Barcelona 2022.

⁴³ Es precisamente la prestación periódica o continua, la nota esencial que permite diferenciarlo de la compraventa, tal y como indica la STS 1704/1984, de 30 de noviembre [ECLI:ES:TS:1984:606], la doctrina califica y la jurisprudencia define como un contrato “por el que una de las partes se obliga, a cambio de un precio, a realizar a favor de otra, prestaciones periódicas o continuas”. Igualmente indica el Tribunal Supremo que el suministro es una “figura carente de regulación positiva, [...] implica la necesidad de recurrir a las normas generales de las obligaciones y contratos, pues aunque sea afín a la compraventa, en su forma de “con entregas repartidas o diferidas”, es evidente que no puede identificarse con ella, admitiéndose pacíficamente por la doctrina, tanto científica como jurisprudencia, la definición contenida en el artículo 1.559 del vigente Código italiano, según el que es un contrato “por el que una de las partes se obliga, a cambio de un precio, a realizar en favor de otra, prestaciones periódicas o continuas” [...].

⁴⁴ *Vid.* M. MAROÑO GARGALLO / A. GARCÍA VIDAL, “El contrato de suministro en el anteproyecto de Código Mercantil”, en *Estudios sobre el futuro Código Mercantil: libro homenaje al profesor Rafael Illescas Ortiz*, Universidad Carlos III de Madrid, 2015, pp. 1373–1387.

jurisprudencia y la doctrina mercantil, en cuanto combina una cesión de uso con una promesa de venta futura. En este sentido, su configuración debe atender a los requisitos del art. 14 del Reglamento del IVA (Real Decreto 1624/1992) para determinar si se produce una entrega de bienes o una prestación de servicios, lo cual tiene también implicaciones fiscales relevantes.

44. La peculiaridad radica en que las prendas alquiladas –normalmente de alta gama, ediciones limitadas o de diseño exclusivo– son bienes fungibles en cuanto al género, pero individualizados y no consumibles, lo que permite su uso reiterado por distintos arrendatarios. No obstante, esta situación impone al arrendador una obligación reforzada de mantenimiento, limpieza y adecuación, que excede de la simple conservación prevista en el art. 1554.2 del CC.

45. Además, es importante resaltar que la calidad del servicio desempeña un papel fundamental en la percepción de los consumidores sobre el riesgo de rendimiento en los servicios de alquiler de moda. Los consumidores suelen expresar inquietudes sobre el estado, el ajuste y la idoneidad general de los artículos alquilados. Si un servicio de alquiler incumple sistemáticamente las expectativas del cliente, aumenta la percepción de riesgo de rendimiento. Por el contrario, un alto nivel de calidad del servicio puede ayudar a mitigar las inquietudes y generar confianza en la fiabilidad y el rendimiento del servicio de alquiler⁴⁵.

2.2. Regulación al amparo del Article 2A del UCC en el Derecho estadounidense

46. En el sistema jurídico estadounidense, el contrato de *fashion rental* se enmarca fundamentalmente dentro del ámbito del *Uniform Commercial Code* (en adelante, “UCC”) cuya redacción actual data de 2002, y su adopción varía según el estado pues algunos han incorporado versiones anteriores o adaptaciones específicas. Además, existen leyes estatales adoptadas de forma uniforme y que rigen todas las transacciones comerciales en Estados Unidos, específicamente bajo el *Article 2A* del UCC. Este artículo, dedicado a los contratos de arrendamiento de bienes muebles (*leases*), cubre tanto arrendamientos comerciales como arrendamientos de consumo (*consumer leases*), categoría que abarca los contratos de alquiler de indumentaria celebrados con consumidores para uso personal. Este artículo, incorporado al UCC en 1987 y posteriormente modificado en 1990, establece un marco normativo uniforme para los contratos de arrendamiento de bienes personales en todos los estados que lo han adoptado, lo que proporciona una considerable certeza jurídica a nivel nacional, encontrándose disposiciones que imponen límites para proteger al consumidor⁴⁶.

47. Desde el punto de vista de la protección al consumidor, el marco normativo estadounidense difiere considerablemente del sistema español. Mientras que en España existe un marco normativo unificado de protección al consumidor, articulado en el TRLGDCU, en Estados Unidos la protección al consumidor en el ámbito del *fashion rental* la encontramos en diversas fuentes, a saber:

⁴⁵ Q. YUAN / B. SHEN, “Renting fashion with strategic customers in the sharing economy”, *International Journal of Production Economics*, vol. 218, 2019, pp. 185–199, disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S092552731930163X> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁴⁶ Destacamos algunas de ellas, así el §2A-108 del UCC busca que las prendas se encuentren de manera adecuada para el uso normal que se espera de ellas, consagrando la denominada como “doctrina de la *unconscionability*”, facultando a los tribunales a no hacer cumplir cláusulas abusivas en contratos de arrendamiento de bienes de consumo. Asimismo, el UCC impone requisitos formales para poder excluir o modificar las garantías implícitas: la exención debe constar por escrito y debe ser clara y legible (*conspicuous*) y, mencionar expresamente la *merchantability* para excluir la garantía de comerciabilidad – esto es que no basta con decir “no garantizamos la calidad” o “sin garantías”-. El UCC exige que el texto incluya la palabra *merchantability* (o “comerciabilidad”) para dejar claro qué garantía se excluye (*ex §2A-214(2.)* del UCC). Por último, el UCC limita la elección de la ley aplicable y el foro judicial en los arrendamientos de consumo: conforme al §2A-106 del UCC, la elección de la ley de una jurisdicción distinta de la residencia del arrendatario o del lugar de uso, así como la selección de un foro sin jurisdicción real, no resulta exigible. Estas disposiciones uniformes constituyen el eje sobre el que se articulan los contratos de *fashion rental*, los cuales, en la práctica, se integran con las normativas estatales de protección al consumidor y otras regulaciones específicas.

- La Ley Federal, *Federal Trade Commission Act* (15 U.S.C. §§ 41–58), prohíbe prácticas comerciales injustas o engañosas. Sus objetivos incluyen la prevención de métodos de competencia desleal y actos o prácticas desleales o engañosas en el comercio, la fijación de criterios para solicitar reparaciones económicas y otras compensaciones por conductas perjudiciales para los consumidores y la definición de actos o prácticas desleales o engañosas junto con medidas para prevenirlas;
- La legislación estatal de protección al consumidor, que varía considerablemente entre jurisdicciones. Téngase en cuenta que cada estado cuenta con sus propias leyes y regulaciones en materia de protección al consumidor, que pueden variar significativamente entre ellas.
- Las disposiciones del UCC, particularmente en lo que refiere a las garantías implícitas establecidas en el Artículo 2A–212 y 2A–213.
- El *common law* aplica algunos principios generales específicos para la protección de los consumidores tales como son las doctrinas de *unconscionability*, *el good faith* o *el fair dealing*⁴⁷.

48. Esta fragmentación normativa genera un nivel de protección menos uniforme que el existente en España, donde el TRLGDCU establece un estándar mínimo aplicable en todo el territorio nacional. Sin embargo, la flexibilidad del sistema estadounidense permite a los tribunales desarrollar soluciones adaptadas a las circunstancias específicas de cada caso.

49. Según el §2A–103(1)(j) del UCC, el arrendamiento (*lease*) se define como “una transferencia del derecho de posesión (al arrendatario o *lessee*) y uso de bienes por un periodo de tiempo a cambio de una contraprestación”. Este artículo establece claramente la distinción entre un verdadero arrendamiento y una venta disfrazada de arrendamiento, algo crucial para determinar los derechos y responsabilidades de las partes. En el contexto del alquiler de prendas, estamos ante auténticos arrendamientos donde la empresa arrendadora retiene la propiedad de las prendas con intención de recuperarlas al término del período pactado⁴⁸. Este artículo se aplica exclusivamente a bienes muebles, excluyendo del mismo los bienes inmuebles.

50. A diferencia del sistema español, que carece de una regulación específica para el arrendamiento de bienes muebles de consumo, el *Article 2A* del UCC proporciona un marco normativo detallado que aborda múltiples aspectos del contrato de arrendamiento, incluyéndose aspectos como la formación, el contenido, las garantías implícitas, los derechos y obligaciones de las partes, el incumplimiento y los remedios (acciones) disponibles. Esta estructura normativa nos ofrece soluciones específicas para cuestiones que en España deben resolverse mediante la aplicación analógica de normas generales o mediante la interpretación que de las normas nos ofrezcan los juzgados y tribunales.

51. Un aspecto particularmente relevante del *Article 2A* del UCC es el reconocimiento de diferentes categorías de arrendamientos, incluidos los arrendamientos de consumo y los arrendamientos financieros. Dentro del marco de definiciones que nos da el propio UCC, el §2A–103(1)(e) define un arrendamiento de consumo como “aquel realizado por un arrendador que regularmente se dedica al arrendamiento o venta de bienes, cuando el arrendatario es una persona física que arrienda principalmente para fines personales, familiares o domésticos”. Esta definición se ajusta perfectamente a la natu-

⁴⁷ A este respecto, hay que tener en cuenta que “todo contrato o deber dentro del UCC impone una obligación de buena fe en su ejecución y cumplimiento” (§1–304 del UCC). En el plano de la aplicación de éste, los tribunales norteamericanos suelen determinar que una parte infringe esta regla cuando actúa de manera que socava claramente los beneficios que la otra parte obtiene del contrato o si una de las partes intenta sabotear a la otra en el cumplimiento de su parte del acuerdo, como dispone *Brinckerhoff v. Enbridge Energy Co., Inc.*, 2016 WL 1757283, en *18 (Del. Ch. 29 de abril de 2016): “The covenant requires a contract counterparty to refrain from arbitrary or unreasonable conduct that has the effect of preventing the other party to the contract from receiving the fruits of the bargain”.

⁴⁸ *Lease* (arrendamiento) significa una transferencia del derecho de posesión y uso de bienes por un plazo a cambio de una contraprestación. Una venta, incluida una venta bajo aprobación o una venta con opción de devolución, o la retención o creación de un título de garantía, no constituye un arrendamiento.

raleza típica del alquiler de prendas y complementos, ya que las plataformas como Rent the Runway o los empresarios que ofrecen este servicio para eventos sociales, lo hacen para consumidores que alquilan para su uso personal dentro de un entorno social.

52. En este contexto, cobra particular interés la distinción entre el *consumer lease* y el *finance lease*, tipologías contractuales que reflejan no solo finalidades distintas, sino también estructuras jurídicas diferenciadas. El *finance lease*, definido en el §2A-103(1)(g) del UCC, se caracteriza por la existencia de un contrato tripartito entre el proveedor del bien, el arrendador (*lessor*) y el arrendatario (*lessee*). En este esquema, el arrendador adquiere los bienes de un proveedor a instancia del arrendatario y se los arrienda en virtud de un contrato separado, sin haber participado en la selección o fabricación del bien. Esta configuración contractual genera obligaciones irrevocables para el arrendatario, incluso en caso de vicios del objeto arrendado, conforme a la conocida cláusula *hell or high water*⁴⁹. Esta técnica fue concebida para reforzar la seguridad jurídica de los financiadores y dotar de funcionalidad crediticia a operaciones que, aunque formalmente no impliquen transmisión de dominio ni constitución de garantías, cumplen en la práctica una finalidad financiera equiparable a la de un préstamo garantizado.

53. Tal como documenta A.H. Boss⁵⁰, esta distinción fue uno de los pilares en el proceso de codificación de los arrendamientos mobiliarios que culminó con la promulgación del *Article 2A* en 1987, poniendo fin a décadas de incertidumbre jurídica en las que los tribunales debían recurrir, alternativamente, a normas sobre compraventa, garantíamobiliaria o incluso a los principios generales de los *bailments* para resolver disputas en materia de *leasing*. El auge del *leasing* en Estados Unidos –que durante los años 70 y 80 superó los 150.000 millones de dólares anuales en nuevos contratos y representó cerca del 30% de la inversión de capital en bienes de equipo⁵¹– hizo evidente la necesidad de una norma uniforme para estas operaciones, que hasta entonces carecían de un tratamiento legislativo sistemático y homogéneo⁵².

54. Respecto a las garantías, el *Article 2A* del UCC establece un régimen integral que incluye garantías explícitas (§2A-210), garantías implícitas de comerciabilidad (§2A-212) y garantías implícitas de idoneidad para un fin determinado (§2A-213). Este marco resulta especialmente relevante para el *fashion rental*, donde las expectativas sobre la calidad, condición y adecuación de las prendas son fundamentales para la satisfacción del consumidor. Por ejemplo, un vestido alquilado debe ser comercialmente aceptable –es decir, sin defectos significativos– y adecuado para la ocasión específica para la que se alquila (una boda o una entrevista de trabajo).

⁴⁹ La denominada como cláusula *hell or high water*, es aquella por la cual el arrendatario se obliga a seguir realizando los pagos pactados sin posibilidad de suspensión, compensación o resolución anticipada, incluso si los bienes presentan defectos, resultan inservibles o su entrega se retrasa. Este tipo de cláusula ha sido reconocida y validada en repetidas ocasiones por la jurisprudencia estadounidense, partiendo del principio de autonomía de la voluntad y de la independencia de las obligaciones derivadas de contratos financieros. Así lo vemos en el caso *In re O.P.M. Leasing Services, Inc.*, 21 B.R. 993 (S.D.N.Y. 1982) donde el tribunal sostuvo la ejecutabilidad de una cláusula *hell or high water* como expresión de la asignación del riesgo al arrendatario, precisamente porque el arrendador no había intervenido en la selección del bien. El tribunal afirmó que: “La cláusula *hell or high water* establece una obligación incondicional para el arrendatario de realizar los pagos de arrendamiento, sin importar cualquier incumplimiento del arrendador”. Por otro lado, el caso *Wells Fargo Bank Northwest, N.A. v. Taca International Airlines, S.A.*, 247 F. Supp.2d 352 (S.D.N.Y. 2002) reafirma que las cláusulas *hell or high water* no son contrarias al orden público cuando forman parte de un contrato de *finance lease* comercial entre partes sofisticadas, ya que el arrendatario es quien ha seleccionado el bien y el proveedor. Según este caso, “la cláusula ‘*hell or high water*’ en los contratos de arrendamiento requiere que el arrendatario realice los pagos de renta sin importar cualquier defensa o compensación que pudiera tener contra el arrendador”.

⁵⁰ A.H. Boss, “The History of Article 2A: A Lesson for Practitioner and Scholar Alike”, *Alabama Law Review*, Vol. 39, No. 3, 1987–1988, disponible en https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3568108 (consultado el 19 de mayo de 2025).

⁵¹ R. PETTA, “From rough road to super highway: 40 year of us leasing”, Equipment Leasing and Finance Association, disponible en: https://www.elfaonline.org/docs/default-source/about/history/final_40-years-of-the-us-leasing_petta2.pdf?sfvrsn=1551700c_0 (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁵² J.E. MURRAY, “The Revision of Article 2: Romancing the Prism”, *William & Mary Law Review*, vol. 35, 1992, pp. 1447–1475, disponible en: <https://scholarship.law.wm.edu/wmlr/vol35/iss4/6/> (consultado el 20 de mayo de 2025).

55. En el ámbito de los denominados como *remedies* –el régimen de efectos del incumplimiento de las obligaciones y los remedios contractuales–, el *Article 2A* del UCC detalla los derechos y recursos disponibles tanto para los arrendadores (§§2A–523 a 2A–530) como para arrendatarios (§§2A–508 a 2A–522), ofreciendo soluciones adaptadas a las particularidades del arrendamiento de bienes. Por ejemplo, si un vestido alquilado llega dañado o tarde para un evento, el cliente tendría el derecho a rechazarlo y, en determinados casos, obtener una indemnización por daños consecuenciales conforme al §2A–520 del UCC, lo que cobra especial interés en el sector del alquiler de moda, dada la frecuente vinculación del uso de las prendas a ocasiones específicas.

56. Una diferencia significativa respecto al sistema español radica en la flexibilidad que otorga el UCC para modificar muchas de sus disposiciones mediante el acuerdo entre las partes. Sin embargo, en los arrendamientos de consumo, el §2A–108 del UCC limita esta libertad prohibiendo establecer cláusulas “manifestamente irrazonables” que perjudiquen al consumidor, estableciendo así un equilibrio entre autonomía contractual y la protección del consumidor que recuerda, aunque con menor intensidad, al control de cláusulas abusivas del sistema español.

57. El sector del *fashion rental* en Estados Unidos opera, como hemos visto, bajo un entramado normativo complejo que combina disposiciones uniformes, como el ya mencionado *Article 2A* del UCC, con regulaciones estatales y locales específicas que abordan aspectos diversos, entre ellos los sanitarios, los fiscales y de protección al consumidor. Un ejemplo destacado es el del estado de Nueva York, donde las empresas dedicadas al alquiler de ropa deben cumplir con directrices específicas emitidas durante la emergencia sanitaria por COVID–19. Aunque surgidas en un contexto excepcional, han perdurado como estándares que persisten en la práctica empresarial. Estas directrices incluyen la obligación de limitar la ocupación al 50% de la capacidad máxima, garantizar el distanciamiento físico de seis pies entre personas, proporcionar mascarillas a empleados y clientes, y realizar limpiezas y desinfecciones periódicas de las prendas y superficies de contacto frecuente. Además, se exige llevar un registro detallado sobre las prácticas de limpieza y desinfección, así como la capacitación del personal en protocolos de higiene y seguridad. Estas medidas, inicialmente temporales, han influido en la consolidación de prácticas operativas que priorizan la salud pública en el sector del alquiler de ropa.

58. Por otra parte, en jurisdicciones como el Estado de California, las regulaciones se enfocan en aspectos medioambientales y de sostenibilidad. Por ejemplo, la SB–707, denominada *Responsible Textile Recovery Act of 2024*, impone requisitos sobre la gestión de residuos textiles, afectando directamente a las empresas de alquiler de ropa en cuanto a la reutilización y reciclaje de prendas. Esta ley establece el primer programa de Responsabilidad Extendida del Productor (EPR, por sus siglas en inglés) para textiles y prendas de vestir en Estados Unidos, con el objetivo de abordar el problema creciente de los residuos textiles, responsabilizando a los productores de prendas de vestir y artículos textiles de gestionar el fin de vida útil de sus productos.

59. La citada ley excluye explícitamente de la definición de “productor” a los vendedores de prendas de vestir de segunda mano, textiles de segunda mano o artículos textiles de segunda mano (sección 42984(o)(5))⁵³. Esto sugiere que las empresas cuyo modelo de negocio se basa únicamente en la reventa de artículos de segunda mano podrían estar exentas, sin embargo, no se menciona explícitamente a las empresas de alquiler de moda, lo que podría generar dudas sobre si son estrictamente “vendedores de segunda mano” ya que como hemos adelantado, su modelo de negocio se basa en el alquiler temporal y no en la transferencia permanente de propiedad.

60. Estas regulaciones estatales y federales complementan el marco general del *Article 2A* del UCC, añadiendo una capa normativa adicional que aborda las particularidades del sector del *fashion*

⁵³ El mencionado artículo dispone que “producer does not include a seller of secondhand apparel or secondhand textile articles”.

rental. La interacción entre estas normativas refleja la complejidad y la necesidad de adaptación constante por parte de las empresas que operan en este ámbito, especialmente aquellas que buscan expandirse a través de múltiples jurisdicciones dentro de Estados Unidos.

61. En el ordenamiento jurídico estadounidense, la sostenibilidad en el sector del *fashion rental* no puede ser abordada únicamente desde la óptica del consumo responsable, sino también desde la regulación de la publicidad ambiental, que encuentra su principal instrumento técnico en las *FTC Green Guides*⁵⁴. Estas directrices, emitidas por la *Federal Trade Commission*, establecen un marco normativo orientativo, pero con efectos quasi-vinculantes, al ser utilizadas como criterio interpretativo en la persecución de prácticas engañosas bajo la *Section 5 of the Federal Trade Comission Act*.

62. En este contexto, las empresas de alquiler de moda que basan su posicionamiento comercial en argumentos de sostenibilidad –como la reducción de la huella ecológica, la minimización del desperdicio textil o la prolongación del ciclo de uso de las prendas– deben cumplir con los estándares de claridad terminológica, verificabilidad empírica y trazabilidad comunicativa. La utilización de expresiones como *sustainable fashion* o *eco-conscious rental* sin una base cuantitativa y científicamente verificable puede constituir una infracción de las normas sobre publicidad engañososa.

63. Este modelo, basado en la transparencia ecológica como una exigencia jurídica, contrasta con el enfoque europeo, más anclado en el Derecho positivo y en instrumentos vinculantes como la Directiva (UE) 2024/825⁵⁵. No obstante, converge en su objetivo esencial: evitar la utilización de alegaciones medioambientales como meros mecanismos de captación comercial sin sustento material. El análisis comparado realizado muestra cómo el derecho de consumo evoluciona en ambos sistemas hacia un principio de verdadera sinceridad ecológica, en el que los valores del desarrollo sostenible penetran en las relaciones contractuales a través del prisma de la veracidad informativa, evitando así prácticas de *greenwashing*.

3. Obligaciones de las partes y cláusulas habituales

3.1. Perspectiva española del *fashion rental*

64. Como se ha adelantado anteriormente, en el ordenamiento jurídico español, las obligaciones principales de las partes en el contrato de *fashion rental* derivan tanto de las disposiciones generales sobre el arrendamiento de cosas del Código Civil (regulado en el Título VI del Libro IV, bajo el epígrafe “Del contrato de arrendamiento” en los arts. 1542 a 1603, ambos inclusive) como de los pactos específicos que configuran este contrato atípico. En algunos casos, también pueden concurrir elementos propios del contrato de suministro y, eventualmente, de compraventa, si así se hubiera previsto.

- A) Obligaciones del arrendador, es decir, empresa o empresario que presta el servicio de arrendamiento de prendas/complemento y, en su caso el suministro. De acuerdo con el art.1554 del CC, el arrendador estaría obligado a:
 - Entregar al arrendatario la cosa objeto del contrato (la prenda, el complemento o la cantidad concreta de éstos que se hayan pactado) en buen estado para el uso convenido (a este

⁵⁴ Las *Green Guides* de la *Federal Trade Commission* (FTC) son un conjunto de directrices diseñadas para evitar que las empresas hagan afirmaciones medioambientales engañosas en su publicidad. Estas guías proporcionan criterios claros sobre cómo comunicar de forma veraz aspectos como reciclabilidad, sostenibilidad o contenido reciclado, ayudando a los anunciantes a evitar interpretaciones erróneas por parte de los consumidores.

⁵⁵ Directiva (UE) 2024/825 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 28 de febrero de 2024, por la que se modifican las Directivas 2005/29/CE y 2011/83/UE en lo que respecta al empoderamiento de los consumidores para la transición ecológica mediante una mejor protección contra las prácticas desleales y mediante una mejor información (Texto pertinente a efectos del EEE).

respecto podríamos encontrarnos el uso para puesta y creación de outfits o para usarlos en celebraciones);

- Realizar las reparaciones necesarias del bien para conservarla en estado de servir al uso pactado durante el arrendamiento (debido a la escasa duración de estos contratos –días normalmente– suele revisarse entre alquiler y alquiler);
- Mantener al arrendatario en el goce pacífico del arrendamiento por todo el tiempo del contrato.

65. Ahora bien, en el marco específico del alquiler de prendas, estas obligaciones genéricas de todo contrato de arrendamiento de bienes fungibles se concretan y amplían para adaptarse a las particularidades de este sector.

66. En lo que respecta a la entrega, esta deberá realizarse con la prenda limpia, en perfectas condiciones de higiene y sin defectos que impidan su utilización normal. Esto implica, por ejemplo, que la prenda no debe presentar roturas ni desgastes, que los cierres sean funcionales, y que se entregue en la talla correspondiente, con los ajustes necesarios para la ergonomía del cliente y en los colores acordados⁵⁶. Aunque estos requisitos pueden no estar expresamente pactados, podrían ser reconducidos mediante el principio general de la buena fe contractual establecido en sede de obligaciones y contratos. La obligación de conservación adquiere especial importancia en este modelo de negocio, pues si durante el período de alquiler la prenda requiere alguna reparación por defectos que no sean imputable al usuario, el arrendador estaría obligado a subsanarlo o a ofrecer una prenda sustitutiva equivalente a éste.

67. Dada la naturaleza del negocio, surge una obligación implícita de garantizar estándares adecuados de higiene y limpieza profesional entre usos por diferentes clientes, derivada del principio general de buena fe contractual y de la necesidad de que la cosa sea apta para su uso, especialmente relevante cuando se trata de prendas que estarán en contacto directo con el cuerpo. No es raro la implementación de rigurosas medidas de higiene y control de calidad para mantener los estándares sanitarios, siendo frecuente recurrir a empresas especializadas en servicios de lavandería industrial⁵⁷ especializadas en alquiler de prendas, como que suelen incluir procesos estandarizados que incluyen la limpieza y desinfección de las prendas, asegurando que cumplan con estrictos requisitos de higiene antes de ser entregadas a los clientes.

68. Cabe destacar que, dado que el período de alquiler suele ser de unos días o hasta un mes, las necesidades de reparación son poco frecuentes. Por ello, es responsabilidad del arrendador revisar y acondicionar la prenda entre alquiler y alquiler, asegurando que se entregue en óptimas condiciones para su próximo uso.

B) Obligaciones del arrendatario, es decir, el cliente. Como establece el art. 1555 del CC, el arrendatario estará obligado a:

- Pagar la renta en los términos convenidos;
- Usar la cosa arrendada como un diligente padre de familia, destinándola al uso pactado y;
- Restituir la cosa al término del arrendamiento tal como la recibió, salvo lo que hubiese perecido o se hubiera menoscabado por el tiempo o por causa inevitable.

⁵⁶ A este respecto, existen herramientas de gestión de inventario permiten a las empresas mantener un control preciso sobre las variaciones de tallas y colores, facilitando la selección adecuada de prendas para cada cliente, la cual viene identificada mediante códigos de barras o tecnología RFID, permitiendo un adecuado seguimiento preciso durante todo el ciclo de lavado y alquiler.

⁵⁷ Las prendas se lavan utilizando detergentes específicos y programas adaptados a los materiales, siguiendo normativas como la certificación europea, que garantiza la calidad microbiológica en lavanderías industriales diseñado para permitir a éstas asegurar de manera continua la calidad microbiológica de los productos textiles procesados. Se aplica así un sistema de certificación basado en el Análisis de Riesgos y Control de la Biocontaminación (en inglés y anagrama conocida como certificación RABC), diseñado para permitir a las lavanderías asegurar de manera continua la calidad microbiológica de los productos textiles procesados basados en la Norma Europea de calidad UNE-EN 14065.

69. Como hemos hecho respecto a las obligaciones del arrendador y, dentro del contexto específico del *fashion rental*, el cliente también debe asumir ciertas responsabilidades. Entre ellas, debe abonar el precio acordado por el alquiler, que generalmente se efectúa de forma anticipada mediante tarjeta de crédito u otros medios electrónicos. Además, debe tratar la prenda con la diligencia razonable⁵⁸, evitando exposición a situaciones de riesgo innecesario como manchas difíciles o roturas, y devolverla en la fecha acordada y en condiciones similares a las que la recibió, admitiendo únicamente el deterioro normal derivado del uso pactado.

70. Respecto a la determinación del uso debido, si el contrato no lo especificara (algo poco habitual en la práctica), el art. 1555.2 del CC establece que el arrendatario debe destinar la cosa al uso pactado o, en su defecto, al que se infiera de su naturaleza según la costumbre del lugar. En el ámbito de la moda, esto implicaría utilizar las prendas de acuerdo con su finalidad habitual, por ejemplo, un vestido de gala para asistir a eventos formales, y no para realizar actividades deportivas.

3.1.1 Cláusulas habituales en los contratos españoles

i) Cláusulas en el modelo de alquiler mensual de ropa bajo el modelo de suscripción

71. Como se ha comentado, este modelo incorpora elementos tanto del arrendamiento de cosas como del contrato del suministro, y suele configurarse como un contrato de adhesión, aplicándose, por tanto, la protección específica del TRLGDCU, especialmente en lo relativo al control de incorporación y contenido de las cláusulas no negociadas individualmente (artículos 80–91 del TRLGDCU).

72. El mercado español de negocios de alquiler de ropa cuenta, y ha contado, con diversas plataformas que operan bajo este modelo, cada una con su peculiaridad, ya sea por el segmento de mercado al que se orientan o por las modalidades de servicio que ofrecen:

- Ecodicta⁵⁹: Servicio de suscripción con modalidades desde 35,90€ por 3 prendas mensuales hasta 59,90€ por 5 prendas, incluyendo lavado, envíos, recogida y seguro. Su modelo de negocio se basa en la sostenibilidad y el consumo responsable, facilitando un armario rotativo a sus clientes.
- Pislow: Sistema similar con cajas sorpresa, desde 39,99€ por 3 prendas hasta 109,99€ por su “Luxury box” con productos de alta gama. Esta plataforma ha apostado por el elemento sorpresa como valor añadido.
- La Más Mona Daily⁶⁰: Permitía seleccionar prendas por 69€ mensuales (dos prendas) o 129€ (cuatro prendas), aunque actualmente se encuentra en procedimiento concursal, lo que evidencia las dificultades de consolidación del sector.
- Armario Infinito y Ouh Lo Là: Orientadas tanto a ropa cotidiana como a prendas para maternidad, con penalizaciones específicas por deterioro de la prenda (10€ y 30€ respectivamente), estableciendo así un régimen de responsabilidad por daños modulado.
- Lapona: Especializada en ropa para bebés, ofrece ofertas que van desde los 21€ mensuales, adaptando su modelo de suscripción a un nicho de mercado específico caracterizado por la rápida renovación de prendas.

⁵⁸ El concepto de “diligencia de un buen padre de familia”, recogido en el art. 1555.2 del CC, debe entenderse como un estándar de comportamiento razonable y cuidadoso, ajustado a las circunstancias del caso concreto y a la naturaleza del bien arrendado. En el contexto del *fashion rental*, esta diligencia implica prestar una atención especial al uso y conservación de las prendas de vestir, que por sus características son especialmente susceptibles al deterioro. Así, el arrendatario deberá emplearlas conforme a su destino pactado y adoptar las precauciones necesarias para mantenerlas en buen estado, respetando las condiciones de uso y devolución que, habitualmente, forman parte esencial de este tipo de contratos.

⁵⁹ Más información disponible en <https://ecodicta.com/> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁶⁰ Mas información disponible en <https://www.lamasmona.com/> (consultado el 20 de mayo de 2025).

- Rentvolution by SKFK: Modelo pionero de la marca de ropa vasca SkunkFunk que permite el alquiler con opción a compra, configurando un negocio jurídico de naturaleza mixta.

73. Este último caso, por su peculiaridad jurídica, merece especial consideración pues constituye un contrato mixto de arrendamiento con opción de compra. Este tipo de contratos mantiene su naturaleza arrendaticia hasta que se ejerce la opción, momento en el que se transforma en una compraventa. En estos casos, el precio pagado durante el arrendamiento puede computarse parcialmente como pago a cuenta del precio final, configurando lo que la doctrina mercantilista denomina un contrato con causa mixta, reconocido implícitamente por el art. 1274 del CC.

74. Según dispone la jurisprudencia⁶¹, en tales casos el derecho de opción supone una especie de plus en el derecho subjetivo que el arrendador concede al arrendatario, y que consiste en la facultad de adquirir la propiedad del bien arrendado, por lo que la onerosidad del contrato de arrendamiento también embebe la onerosidad del contrato de opción en él recogido.

ii) Cláusulas en el modelo de alquiler ocasional de ropa (para eventos)

75. Este modelo, que constituyó la génesis del *fashion rental*, configura un arrendamiento de cosa específica por tiempo determinado, ajustándose estrictamente a la conceptualización tradicional del contrato de arrendamiento en el Código Civil. A diferencia del modelo de suscripción, en este caso el objeto del contrato es una prenda concreta y determinada, generalmente de corta duración (4–5 días) permitiendo al usuario disponer de la prenda, complemento u outfit para un evento determinado, con la obligación de devolverlo tras su uso.

76. El protocolo operativo habitual contempla la entrega de la prenda antes del evento y su posterior recogida mediante mensajería. Aunque el servicio de limpieza suele estar incluido en el precio como prestación accesoria, merece especial atención el régimen de garantías, que puede implementarse a través de seguros adicionales con un coste entre 5 y 15€ o mediante el sistema de fianza con posibles deducciones, en función del estado de devolución de la prenda.

77. Algunas empresas especializadas en el alquiler de ropa han incorporado estos sistemas para garantizar la conservación del producto. Por ejemplo, Ecodicta proporciona un armario rotativo con seguros incluidos en la suscripción, mientras que Armario Infinito aplica penalizaciones por deterioro de 20€.

78. En la contratación electrónica de estos servicios resulta aplicable, además del TRLGDCU, la ya mencionada LSSI, que en su art. 27 establece obligaciones específicas de información precontractual. Asimismo, el derecho de desistimiento en contrataciones a distancia se encuentra regulado por la normativa de protección al consumidor, principalmente en el TRLGDCU. El derecho de desistimiento presenta importantes particularidades en el ámbito del *fashion rental*. En principio, conforme a los arts. 102 y siguientes del TRLGDCU, el consumidor dispone de un plazo de catorce días naturales para desistir del contrato sin necesidad de justificación. No obstante, el art. 103 del TRLGDCU recoge diversas excepciones a este derecho.

79. Según el art. 103.e) del TRLGDCU, el consumidor no dispondrá del derecho de desistimiento cuando se trate de “suministro de bienes precintados que no sean aptos para ser devueltos por razones de protección de la salud o de higiene y que hayan sido despacificados tras la entrega”. La aplicación de esta excepción a prendas exteriores sigue siendo jurídicamente controvertida, como ha señalado la

⁶¹ Por ejemplo, en la STS 1126/1997 de 15 de diciembre de 1997 [ECLI:ES:TS:1997:7673], disponible en <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/b32f09908087f3a3/20040521> (consultado el 20 de mayo de 2025).

doctrina especializada⁶², aunque resulta claramente aplicable a determinadas prendas íntimas por razones evidentes de higiene.

3.1.2. Análisis de cláusulas específicas

i) Cláusulas sobre el estado de la prenda

80. Este tipo de cláusulas establecen que la prenda se entrega limpia, revisada y en perfecto estado, exigiendo que el cliente notifique inmediatamente cualquier defecto detectado al recibirla. Por ejemplo, la plataforma Ecodicta dispone en sus Términos y Condiciones que se compromete a entregar las prendas en alquiler en perfecto estado de uso e higiene. Si una prenda estuviese defectuosa, la usuaria deberá comunicarlo antes de las 24:00 h del día de la entrega enviando una foto a la cuenta de correo electrónica dispuesta para ello.

81. Estas cláusulas deben analizarse conforme al art. 80.1.c) del TRLGDCU, que exige que las cláusulas no negociadas individualmente en contratos con consumidores deben cumplir con los principios de buena fe y justo equilibrio entre los derechos y obligaciones de las partes. Un plazo de reclamación o de comunicación de desperfectos excesivamente corto podría considerarse abusivo si, atendiendo a las circunstancias del caso, se limita de forma desproporcionada el derecho del consumidor a formular reclamaciones legítimas. La exigencia de un plazo razonable es esencial para equilibrar la relación contractual, evitando que la parte contratante (generalmente el proveedor o empresario) se aproveche de su posición dominante para imponer condiciones que desatiendan las circunstancias particulares del consumidor, como podría ser la dificultad para identificar fallos en un periodo demasiado breve.

82. En este sentido, el art. 85.1 del TRLGDCU califica de abusivas “las cláusulas que reserven al empresario que contrata con el consumidor y usuario un plazo excesivamente largo o insuficientemente determinado para aceptar o rechazar una oferta contractual o satisfacer la prestación debida”. Aunque esta previsión se refiere expresamente a los plazos del empresario, puede extenderse por analogía a aquellas condiciones que impongan restricciones temporales desproporcionadas al consumidor para formular reclamaciones legítimas en el marco del contrato⁶³.

ii) Cláusulas de uso y cuidado

83. Estas cláusulas precisan la obligación del arrendatario de utilizar la prenda con la diligencia que corresponde a un buen padre de familia, en concordancia con lo establecido en el art. 1555.2 del CC. Su finalidad es preservar la integridad y calidad del bien arrendado, resultado válidas siempre que las prohibiciones sean razonables y proporcionadas al valor y la naturaleza de la prenda. Por ejemplo, en las Condiciones Generales de La Más Mona del año 2022 se indicaba lo siguiente: “el cliente se compromete a: a) No lavar las prendas por su cuenta, debiendo devolverlas en el estado en que fueron recibidas incluso si presentan manchas leves; b) No utilizar suavizantes, perfumes o desodorantes directamente sobre las prendas; c) Evitar el contacto con sustancias que puedan dañar el tejido como maquillaje, aceites, alcohol, etc.; d) No realizar alteraciones en las prendas como cortes, descosidos o añadidos; e) Mantener las prendas alejadas de superficies que puedan engancharse o rasgarlas”.

⁶² S. CÁMARA, “El concepto legal de ‘consumidor’ en el Derecho privado europeo y en el Derecho español”, *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 3(1), 2011, p. 84–117.

⁶³ El art. 80.2 del TRLGDCU sobre cláusulas no negociadas individualmente dispone que “cuando se ejerciten acciones individuales, en caso de duda sobre el sentido de una cláusula prevalecerá la interpretación más favorable al consumidor”. Esta norma concreta el principio general de protección del consumidor del art. 3 del TRLGDCU.

84. Estas cláusulas son generalmente válidas en tanto que no introducen desequilibrios injustificados entre las partes, sino que concretan el deber legal de diligencia en el uso del bien arrendado. No obstante, su validez requiere que las limitaciones impuestas sean razonables y proporcionadas, en atención al tipo de prenda, su valor económico, su delicadeza y la duración del contrato.

iii) Cláusulas sobre responsabilidad por daños

85. Estas cláusulas disponen que el arrendatario será responsable frente al arrendador de cualquier daño que exceda el desgaste ordinario por un uso adecuado de la prenda. En concreto, se establece que, en caso de daño irreparable o pérdida, el arrendatario deberá abonar el importe correspondiente al valor de reposición de la prenda.

86. Por ejemplo, la plataforma Me Lo Prestas permite que las personas cedan temporalmente sus vestidos –aquellos que ya no usan– a la compañía, la cual se encarga de alquilarlos a terceros. Este plataforma ofrece una garantía en caso de que las prendas sufran desperfectos. En su página web se indica lo siguiente: “Si el vestido sufre algún desperfecto irreparable o pérdida, te lo compraremos por el importe de tasación. Has de tener en cuenta que el precio de tasación irá disminuyendo un 15% con cada alquiler de la prenda, debido al deterioro de la prenda con el uso y tintorería. No ocurre lo mismo para los complementos y tocados. Esto quiere decir, que, si alguien estropea tu prenda en el tercer alquiler, por ejemplo, nosotras debemos comprártela por el 55% de la tasación pactada o simplemente podemos devolvértela, eso cómo tú decidas”.

87. La validez de estas cláusulas debe analizarse a la luz del art. 85.6 del TRLGDCU, que considera abusivas aquella estipulaciones que impongan “una indemnización desproporcionadamente alta, al consumidor y usuario que no cumpla sus obligaciones”. Es decir, la penalización derivada del contrato debe mantener una relación razonable con el valor real de la prenda y con el daño efectivamente causado.

88. El Tribunal Supremo, en su Sentencia n.º 265/2015, de 22 de abril⁶⁴, ha establecido que la validez de estas cláusulas penales depende de su proporcionalidad con el valor real del bien y el daño efectivamente causado, pudiendo el juez moderar la pena si resulta manifiestamente excesiva conforme al artículo 1154 del Código Civil. En dicha sentencia, el Tribunal Supremo puntualizó que “el TJUE ha establecido otro criterio para determinar en qué circunstancias se causa un desequilibrio importante entre los derechos y obligaciones de las partes pese a las exigencias de la buena fe. Consiste en que el juez nacional debe comprobar si el profesional podía estimar razonablemente que, tratando de manera leal y equitativa con el consumidor, éste aceptaría una cláusula de este tipo en el marco de una negociación individual (STJUE de 14 marzo 2013, *Mohamed Aziz*, asunto C- 415/11, párrafo 69)”. Este criterio resulta esencial para valorar la razonabilidad y proporcionalidad de los recargos aplicables en los casos de deterioro o no devolución de la prenda.

iv) Cláusulas sobre fianzas y depósitos

89. Es común que en los contratos de alquiler de prendas se exija el depósito reembolsable o la autorización de cargo en tarjeta como garantía ante posibles daños o retrasos en la devolución. Un ejemplo lo encontramos en la plataforma Danzaida, especializada en el alquiler de trajes, que establece lo siguiente en su página web⁶⁵: “Todos nuestros alquileres requieren del depósito de una fianza previa

⁶⁴ STS 265/2015, de 22 de abril de 2015 [ECLI:ES:TS:2015:1723]. Sentencia disponible aquí <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/0443bcc20d4536b2/20150516> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁶⁵ Más información disponible aquí <https://danzaidashop.com/preguntas-frecuentes-alquiler-vestuario/> (consultado el 17 de mayo de 2025).

antes del envío del vestuario, la cual será devuelta a la finalización del periodo de alquiler contratado. Esta fianza será en general el 50% del precio de venta del vestuario elegido en la web. En el caso de las Academias que realicen un pedido de más de 20 vestuarios esta fianza se negociará con las mismas para así conseguir que la fianza sea la misma cantidad que el precio del alquiler”.

90. La validez de esta cláusula depende de que la fianza sea proporcional al valor de la prenda y se establezcan criterios objetivos para determinar la existencia y la cuantía de los posibles daños. En caso de que el bien se vea afectado, es fundamental que el mecanismo de evaluación garantice un justo equilibrio entre la protección del arrendador y los derechos del arrendatario.

91. En este sentido, el art. 86.7 del TRLGDCU prohíbe la imposición de cualquier limitación de los derechos del consumidor, lo que incluiría la retención injustificada o desproporcionada de depósitos, considerándose dicha cláusula como abusiva. Por ello, la estipulación de una fianza debe someterse a un análisis de proporcionalidad, exigiendo que el importe retenido y el procedimiento para aplicar descuentos por daños se basen en criterios objetivos. Esto garantizará que, en caso de disputa, la valoración del daño sea razonable y esté ajustada a la naturaleza y extensión del daño efectivamente causado.

v) Cláusulas sobre costes adicionales

92. También es frecuente que se incluyan cláusulas que contemplen costes adicionales derivados de situaciones como la devolución tardía del artículo o la necesidad de limpieza especial en caso de manchas excepcionales. Estas cláusulas tienen el objetivo de cubrir los gastos adicionales en los que la empresa incurre debido a situaciones que no se corresponden con el uso normal de las prendas alquiladas. Por ejemplo, la marca Borow, especializada en el alquiler de vestidos, dispone lo siguiente en los Términos y Condiciones de su servicio⁶⁶:

“En caso de retrasos de la devolución no previamente acordado con el prestador, se aplicarán penalizaciones por cada día de demora en la devolución de la prenda alquilada, en los siguientes términos:

- Se cobrará el equivalente al precio de un alquiler mínimo (4 días) por cada día de retraso por producto.
- El cargo se cobrará en la misma tarjeta usada para pagar el alquiler, sin requerir una autenticación adicional.

Si la prenda alquilada no es devuelta transcurridos diez días desde la fecha inicial de devolución, y tras un aviso previo por parte de la empresa, se procederá a cobrar el precio de venta al público (PVP) de la prenda en la tarjeta empleada para el pago del alquiler. En caso de que la empresa no pueda realizar la entrega del pedido en la fecha acordada debido a causas imputables exclusivamente a ella (no aplicable a retrasos derivados de la empresa de logística), se compromete a ofrecer al cliente una prenda alternativa disponible en su plataforma, siempre que las condiciones logísticas lo permitan”.

93. En este contexto, es importante que tales cláusulas sean analizadas conforme a lo establecido en el art. 89.5 del TRLGDCU, que establece que “los incrementos de precio por servicios accesorios, financiación, aplazamientos, recargos, indemnización o penalizaciones que no correspondan a prestaciones adicionales susceptibles de ser aceptados o rechazados en cada caso expresados con la debida claridad o separación” son abusivos. De acuerdo con este principio, los recargos y costes adicionales deben ser transparentes y bien explicados al consumidor antes de la contratación del servicio.

94. La validez de estas cláusulas depende de que los costes adicionales sean razonables, proporcionales y estén basados en los gastos reales que la empresa debe cubrir por las situaciones excepcionales.

⁶⁶ Más información disponible en <https://borow.es/terminos-y-condiciones/> (consultado el 17 de mayo de 2025).

cionales que se produzcan. Si se imponen recargos excesivos o injustificados que no reflejan un coste real para la empresa, estas cláusulas podrían considerarse abusivas. Además, es fundamental que los consumidores estén plenamente informados sobre las tarifas adicionales desde el principio del proceso de contratación, permitiéndoles así tomar decisiones informadas.

vi) Opción de compra

95. Algunas plataformas de alquiler de prendas ofrecen a los usuarios la posibilidad de adquirir las prendas alquiladas una vez finalizado el periodo de alquiler, descontando el precio de venta una parte proporcional o total de las cantidades ya abonadas por dicho alquiler. Esta opción configura un contrato de arrendamiento con opción de compra, que mantiene su naturaleza principal de arrendamiento mientras no se ejercite la opción, como se ha establecido por el Tribunal Supremo en su Sentencia 1126/1997, de 15 de diciembre –antes mencionada– al calificar esta figura como un contrato atípico complejo en el que la opción representa un *plus* sobre el derecho arrendatario, y cuya onerosidad queda absorbida en la del arrendamiento.

96. Esta modalidad contractual, común en otros sectores como el inmobiliario o el automovilístico, encuentra en el *fashion rental* una aplicación innovadora, permitiendo al consumidor probar la prenda antes de decidir su adquisición definitiva, lo que supone una ventaja competitiva frente al comercio tradicional.

vii) Cláusulas sobre cancelación y modificación

97. Las cláusulas de cancelación y modificación definen las condiciones y plazos en los que es posible cancelar o modificar una reserva. Generalmente, permiten cancelaciones gratuitas hasta cierto tiempo antes del inicio del alquiler, con penalizaciones crecientes a medida que se acerca la fecha de inicio. Estas estipulaciones deben evaluarse conforme al régimen de desistimiento de los contratos a distancia y las limitaciones a las penalizaciones excesivas previstas en el TRLGDCU. En este sentido, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en su sentencia de 14 de marzo de 2013, *caso Mohamed Aziz*, asunto C-415/11⁶⁷, precisó criterios relevantes para evaluar la abusividad de cláusulas contractuales.

98. Aunque esta sentencia no analiza específicamente cláusulas de cancelación, establece principios generales aplicables en su párrafo 68: “Para determinar si una cláusula causa en detrimento del consumidor un «desequilibrio importante» entre los derechos y las obligaciones de las partes que se derivan del contrato, deben tenerse en cuenta, en particular, las normas aplicables en Derecho nacional cuando no exista un acuerdo de las partes en ese sentido”.

99. Aplicando estos criterios al sector del *fashion rental*, las cláusulas de cancelación deben garantizar un equilibrio razonable entre los intereses legítimos del empresario (quien reserva una prenda que podría haber alquilado a otro cliente) y los derechos del consumidor (quien debe poder desistir del contrato sin soportar cargas desproporcionadas). Serían potencialmente abusivas aquellas cláusulas que impongan penalizaciones desproporcionadas o no reflejen adecuadamente los costes reales que asume el empresario por la cancelación.

100. En la práctica comercial de este sector, se observa una tendencia a establecer sistemas escalonados de penalización:

⁶⁷ STJUE 14 de marzo de 2013, *Mohamed Aziz contra Caixa d'Estalvis de Catalunya, Tarragona i Manresa (CatalunyaCaixa)*, C-415/11 [ECLI:EU:C:2013:164], sentencia disponible aquí <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?docid=135024&doctlang=ES> (consultado el 20 de mayo de 2025).

- Cancelaciones con más de 15 días de antelación: sin penalización o con penalización mínima.
- Cancelaciones entre 7–15 días: penalización del 25–50% del precio.
- Cancelaciones con menos de 7 días: penalización del 50–75% del precio.
- Cancelaciones con menos de 48 horas o no presentación: penalización del 100% del precio.

101. Este sistema gradual puede considerarse razonable, siempre y cuando refleje efectivamente la disminución progresiva de posibilidades de re–arrendar la prenda a medida que se aproxima la fecha reservada.

3.2. Perspectiva Estadounidense del fashion rental

3.2.1. Cláusulas habituales en los contratos estadounidenses

102. En el sistema jurídico estadounidense, el régimen aplicable al alquiler de bienes muebles –que incluye el alquiler de prendas y complementos de moda– presenta características distintivas derivadas tanto de su tradición jurídica como de su enfoque más liberal en materia contractual. A diferencia del sistema español, basado en el derecho continental y con un mayor énfasis en la protección del consumidor a través de normas imperativas, el sistema norteamericano otorga un mayor protagonismo a la autonomía de la voluntad y a la libertad contractual. Esta libertad se ve limitada principalmente por la doctrina de la *unconscionability* (abusividad), desarrollada jurisprudencialmente y codificada posteriormente en el ya mencionado UCC, un código uniformemente adoptado en 49 de los 50 estados (todos excepto Luisiana) para regular las transacciones comerciales de bienes muebles.

103. Una de las doctrinas relevantes en esta materia es la que se refiere a las llamadas cláusulas inocuas, en particular, la regla de la *unconscionability*, recogida en el §2A–108 del UCC, dedicado a contratos de arrendamiento. Esta disposición faculta a los tribunales para rechazar la ejecución de un contrato o de cláusulas específicas cuando determinen que son abusivas. El apartado (1) lo establece en los siguientes términos: “1) Si el tribunal determina, como cuestión de derecho, que un contrato de arrendamiento o alguna cláusula del mismo era *abusiva (unconscionable)* en el momento en que se celebró, el tribunal podrá negarse a hacer cumplir el contrato de arrendamiento, o podrá hacer cumplir el resto del contrato sin la cláusula abusiva, o podrá limitar la aplicación de cualquier cláusula abusiva para evitar un resultado injusto⁶⁸”.

104. Este mecanismo proporciona un control similar al establecido en el artículo 83 del TRLGD-CU, que establece que “las cláusulas abusivas serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas. A estos efectos, el Juez, previa audiencia de las partes, declarará la nulidad de las cláusulas abusivas incluidas en el contrato, el cual, no obstante, seguirá siendo obligatorio para las partes en los mismos términos, siempre que pueda subsistir sin dichas cláusulas. Las condiciones incorporadas de modo no transparente en los contratos en perjuicio de los consumidores serán nulas de pleno derecho”. Por tanto, se permite que el contrato subsista si puede mantenerse sin dichas cláusulas.

105. Sin embargo, mientras que la normativa española proporciona criterios específicos para identificar la abusividad, el UCC no define explícitamente qué constituye el concepto de *unconscionability*, dejando su interpretación al criterio del tribunal en función del caso concreto.

⁶⁸ “(1) If the court as a matter of law finds a lease contract or any clause of a lease contract to have been unconscionable at the time it was made the court may refuse to enforce the lease contract, or it may enforce the remainder of the lease contract without the unconscionable clause, or it may so limit the application of any unconscionable clause as to avoid any unconscionable result”.

3.2.2. Desarrollo jurisprudencial de la unconscionability

106. El caso paradigmático que estableció los criterios para determinar la *unconscionability* fue *Williams v. Walker-Thomas Furniture Co.*, 350 F.2d 445 (D.C. Cir. 1965). En esta sentencia, el tribunal estableció que la *unconscionability* implica “la ausencia de una elección significativa por parte de una de las partes, junto con términos contractuales irrazonablemente favorables a la otra parte”. El tribunal indicó: “unconscionability has generally been recognized to include an absence of meaningful choice on the part of one of the parties together with contract terms which are unreasonably favorable to the other party”⁶⁹.

107. Los antecedentes de esta doctrina se remontan hasta el siglo XIX. En el caso *Scott v. United States*, 79 US (12 Wall.) 443, 445 (1870), el Tribunal Supremo señaló que “si un contrato es irrazonable y abusivo, pero no nulo por fraude, un tribunal de justicia otorgará a la parte que demande por su incumplimiento daños, no de acuerdo con la letra del contrato, sino solo aquellos a los que tenga derecho de manera equitativa”. En concreto se indicó lo siguiente: “If a contract be unreasonable and unconscionable, but not void for fraud, a court of law will give to the party who sues for its breach damages, not according to its letter, but only such as he is equitably entitled to”⁷⁰.

108. A partir de estas decisiones, el enfoque jurisprudencial de la *unconscionability* ha derivado en dos vertientes principales:

- *Unconscionability* procedural: se refiere a los aspectos relacionados con el proceso de formación del contrato, incluyendo factores como la asimetría en el poder de negociación, la occultación de términos contractuales importantes, o el uso de lenguaje excesivamente técnico o complejo.
- *Unconscionability* sustantiva: se centra en el contenido mismo del contrato, evaluando si las cláusulas son excesivamente desequilibradas o injustas, resultando en un contrato manifestamente desproporcionado.

3.2.3. Marco regulatorio aplicable al fashion rental

109. En el sistema estadounidense, el contenido obligacional del contrato de *fashion rental* viene determinado principalmente por las disposiciones del *Article 2A* del UCC, que trata sobre arrendamientos, y se complementan con los términos específicos acordados entre las partes. Además, en algunos estados pueden existir normativas adicionales de protección al consumidor que aplican de manera particular a los contratos de arrendamiento de bienes muebles.

Obligaciones del arrendador (lessor)

110. Bajo el *Article 2A* del UCC, el arrendador asume las siguientes obligaciones principales:

- Entrega de bienes conforme al contrato (§2A-211): El arrendador debe entregar las prendas conforme al contrato, asegurando que están libres de reclamaciones de terceros (salvo por infracción) y en condiciones aptas para su uso. El arrendatario tiene el derecho de rechazar los bienes no conformes, según se establece en el artículo §2A-509, a saber: “Si los bienes, la

⁶⁹ *Williams v. Walker-Thomas Furniture Co.*, 350 F.2d 445 (D.C. Cir. 1965). U.S. Court of Appeals for the District of Columbia Circuit. Argued April 9, 1965. Decided August 11, 1965, decisión disponible en <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/350/445/74531/#fn6> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁷⁰ *Scott v. United States*, 79 U.S. (12 Wall.) 443 (1870), U.S. Supreme Court, decisión disponible aquí <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/79/443/#F3> (consultado el 20 de mayo de 2025).

oferta o la entrega no cumplen en algún aspecto con el contrato de arrendamiento, el arrendatario puede rechazarlos o aceptarlos, o aceptar cualquier unidad comercial y rechazar el resto de los bienes⁷¹.

- Garantizar implícitamente la comerciabilidad de las prendas (§2A-212(2)): Las prendas deben ser de calidad razonable, estar libres de defectos significativos y ser adecuadas para los usos ordinarios a los que se destinan. El apartado C) del artículo dispone lo siguiente: “Para ser comerciables, los bienes deben ser al menos (...) c) aptos para los usos ordinarios a los que se destinan⁷²”.

111. En el contexto del *fashion rental*, esto implica que un vestido alquilado debe estar en condiciones aptas para su uso habitual, sin problemas de ajuste, desgaste excesivo ni defectos que comprometan su funcionalidad o estética.

- Garantía implícita de idoneidad para un propósito particular (§2A-213): Si el arrendador conoce el propósito particular para el que se alquila la prenda y el arrendatario confía en la habilidad o juicio del arrendador para seleccionarla, surge una garantía implícita de que la prenda será adecuada para dicho propósito. El artículo §2A-213 establece lo siguiente: “Si el arrendador, en el momento en que se celebra el contrato de arrendamiento, tiene razones para conocer el propósito particular para el cual se requieren los bienes y sabe que el arrendatario confía en la habilidad o juicio del arrendador para seleccionar o suministrar bienes adecuados, en el contrato de arrendamiento existirá una garantía implícita de que los bienes serán aptos para ese propósito⁷³”.

112. Este principio es especialmente relevante en los servicios de *fashion rental* que no solo proporcionan prendas, sino que también ofrecen asesoramiento estilístico o la selección de prendas para ocasiones específicas.

- Garantizar la posesión pacífica durante todo el período de arrendamiento (§2A-211): El arrendador está obligado a asegurar que el arrendatario pueda disfrutar del uso de las prendas sin interferencias derivadas de reclamaciones de terceros. El artículo dispone lo siguiente: “En un contrato de arrendamiento existe una garantía de que, durante la vigencia del arrendamiento, ninguna persona tendrá un derecho o interés sobre los bienes que derive de un acto u omisión del arrendador, salvo reclamaciones por infracción o similares, que interfiera en el disfrute del arrendatario de su derecho de arrendamiento⁷⁴”.

113. Además, estas obligaciones generales se complementan con regulaciones estatales específicas. Por ejemplo, en estados como Nueva York, las empresas de alquiler de ropa deben cumplir normativas sanitarias que exigen la limpieza profesional y desinfección de las prendas entre usos por distintos clientes.

⁷¹ “If the goods or the tender or delivery fail in any respect to conform to the lease contract, the lessee may reject or accept the goods or accept any commercial unit or units and reject the rest of the goods”. Artículo completo disponible aquí <https://www.law.cornell.edu/ucc/2A/2A-509>

⁷² “Goods to be merchantable must be at least such as (...) c) are fit for the ordinary purposes for which goods of that type are used”. Artículo completo disponible aquí <https://www.law.cornell.edu/ucc/2A/2A-212> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁷³ “If the lessor at the time the lease contract is made has reason to know of any particular purpose for which the goods are required and that the lessee is relying on the lessor’s skill or judgment to select or furnish suitable goods, there is in the lease contract an implied warranty that the goods will be fit for that purpose”. Artículo disponible aquí <https://www.law.cornell.edu/ucc/2A/2A-213> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁷⁴ “There is in a lease contract a warranty that for the lease term no person holds a claim to or interest in the goods that arose from an act or omission of the lessor, other than a claim by way of infringement or the like, which will interfere with the lessee’s enjoyment of its leasehold interest”. Artículo disponible aquí <https://www.law.cornell.edu/ucc/2A/2A-211> (consultado el 20 de mayo de 2025).

Obligaciones del arrendatario (lessee)

114. El arrendatario, por su parte, asume las siguientes obligaciones:

- Pagar la renta acordada (§2A-516(1)): El arrendatario debe abonar la renta correspondiente por las prendas aceptadas conforme al contrato. La falta de pago constituye un incumplimiento esencial que puede dar lugar a la resolución del contrato por parte del arrendador. El artículo dispone lo siguiente: “El arrendatario debe pagar la renta por todos los bienes aceptados conforme al contrato de arrendamiento, haciendo el ajuste correspondiente por los bienes que hayan sido legítimamente rechazados o no entregados⁷⁵”.
- Utilizar las prendas de manera razonable y conforme a los términos del contrato (§2A-523(1)): El arrendatario debe hacer un uso adecuado de las prendas, evitando prácticas que excedan lo pactado contractualmente o que puedan provocar un deterioro indebido. El uso no autorizado, la negativa a pagar o el rechazo injustificado de las prendas puede dar lugar a un incumplimiento. El artículo dispone lo siguiente: “Si un arrendatario rechaza o revoca indebidamente la aceptación de los bienes, no realiza un pago a su vencimiento o repudia total o parcialmente el contrato, entonces, respecto a los bienes implicados –y a la totalidad de los bienes si, en el marco de un contrato de arrendamiento a plazos, se ve sustancialmente menoscabado el valor del contrato en su conjunto– , el arrendatario incurre en incumplimiento del contrato de arrendamiento⁷⁶”.
- Restituir las prendas al finalizar el arrendamiento (§2A-525): El arrendatario debe devolver las prendas en las condiciones establecidas en el contrato, salvo el desgaste derivado del uso normal. En caso de incumplimiento, el arrendador podrá recuperar la posesión de los bienes. Así lo recoge el mencionado artículo: “Tras un incumplimiento del arrendatario en virtud del contrato de arrendamiento, el arrendador tiene derecho a recuperar la posesión de los bienes⁷⁷”.

3.2.4 Análisis de cláusulas típicas en contratos estadounidenses de fashion rental

115. El examen de los términos y condiciones de plataformas líderes en el sector del *fashion rental* como Rent the Runway o Nuuly permite identificar patrones contractuales consistentes que reflejan características distintivas del sistema jurídico estadounidense.

i. Términos de servicio extensos y detallados

116. A diferencia de los contratos españoles, que suelen ser más sucintos, los contratos estadounidenses contienen términos de servicio extensos que cubren minuciosamente cada aspecto de la relación contractual, reflejando la cultura jurídica norteamericana de anticipar y regular exhaustivamente posibles contingencias. Así, mientras que un contrato español puede establecer las obligaciones básicas en unas pocas páginas, los términos y condiciones de plataformas como Rent the Runway y Nuuly se extienden por más de veinte secciones detalladas, abarcando aspectos como políticas de cancelación,

⁷⁵ “A lessee must pay rent for any goods accepted in accordance with the lease contract, with due allowance for goods rightfully rejected or not delivered”. Artículo disponible aquí <https://www.law.cornell.edu/ucc/2A/2A-516> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁷⁶ “If a lessee wrongfully rejects or revokes acceptance of goods or fails to make a payment when due or repudiates with respect to a part or the whole, then, with respect to any goods involved, and with respect to all of the goods if under an installment lease contract the value of the whole lease contract is substantially impaired, the lessee is in default under the lease contract...”. Artículo completo aquí <https://www.law.cornell.edu/ucc/2A/2A-523> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁷⁷ “After a default by the lessee under the lease contract... the lessor has the right to take possession of the goods”. Artículo completo aquí <https://www.law.cornell.edu/ucc/2A/2A-525> (consultado el 20 de mayo de 2025).

responsabilidad civil, propiedad intelectual, uso de datos personales, resolución de disputas y limitaciones de garantía.

ii. *Disclaimers de garantías (Exclusiones de garantía)*

117. Una cláusula habitual en este tipo de contratos es la exclusión o limitación de garantías implícitas, en la medida permitida por la normativa aplicable. Por ejemplo, en los términos de servicio de Rent the Runway se incluye la siguiente cláusula: “En la máxima medida permitida por la legislación aplicable, los servicios, productos, contenidos y cualquier material de terceros son proporcionados por Rent the Runway (y sus licenciantes y proveedores) en las condiciones de ‘tal cual’, ‘donde están’ y ‘según disponibilidad’, y Rent the Runway rechaza expresamente toda representación o garantía de cualquier tipo, ya sea expresa o implícita, incluyendo, sin limitación, las garantías implícitas de comerciabilidad, idoneidad para un propósito particular, no infracción, o que el uso de los servicios será ininterrumpido o libre de errores⁷⁸”.

118. Aunque el §2A–214 del UCC permite, bajo determinadas condiciones formales, la exclusión de garantías implícitas, el §2A–108 del UCC limita esta posibilidad en el contexto de arrendamientos de consumo, prohibiendo aquellas exclusiones que resulten manifiestamente irrazonables.

iii. Cláusulas de limitación de responsabilidad

119. Los contratos de *fashion rental* suelen incluir cláusulas específicas que limitan la responsabilidad de la empresa arrendadora frente a posibles reclamaciones de los usuarios. Estas disposiciones suelen establecer un tope máximo de responsabilidad y excluir ciertos tipos de daños, como los consecuenciales (*consequential damages*) o incidentales (*incidental damages*).

120. Por ejemplo, en los términos de servicios de Rent the Runway se estipula lo siguiente: “Cualquier cantidad, en su conjunto, que exceda el mayor de los siguientes importes: (i) cien (100) dólares estadounidenses o (ii) las cantidades pagadas por usted a Rent the Runway en relación con los servicios durante el período de doce (12) meses anterior al primer hecho que dio lugar a una reclamación⁷⁹”.

121. Por tanto, la responsabilidad máxima de la empresa se limita a la mayor cantidad entre 100 dólares estadounidenses o el importe total abonado por el usuario en los doce meses anteriores al hecho generador del daño.

122. Aunque la validez de estas cláusulas puede variar según la legislación del estado correspondiente, el sistema jurídico estadounidense tiende a ser más permisivo que el español en cuanto a limitaciones contractuales de responsabilidad, especialmente en el ámbito empresarial. No obstante, en arrendamientos de consumo, el §2A–108 del UCC impone restricciones cuando dichas limitaciones resultan manifiestamente irrazonables.

⁷⁸ “To the fullest extent permitted under applicable law, the services, products, content, and any third party materials are provided by rent the runway (and its licensors and suppliers) on an ‘as-is,’ ‘where is,’ and ‘as available’ basis, and rent the runway hereby disclaims all representations or warranties of any kind, either express or implied, including, without limitation, implied warranties of merchantability, fitness for a particular purpose, non-infringement, or that use of the services will be uninterrupted or error-free”. Los términos del servicio de Rent the Runway están disponibles aquí https://www.renttherunway.com/pages/termsofservice?srsltid=AfmBOopLMjP0QdFSGX6vvZ0nrWRWr9a5hNJ9YpaWoNVZbGeJOj39q_BH (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁷⁹ “Any amount, in the aggregate, in excess of the greater of (i) one-hundred (\$100) u.s. dollars or (ii) the amounts paid by you to rent the runway in connection with the services in the twelve (12)-month period preceding the first event giving rise to a claim”.

iv. *Damage protection plans (Planes de protección contra daños)*

123. Otra figura habitual en los contratos estadounidenses es la oferta de planes de protección contra daños, similares a pólizas de seguros, que permiten al cliente quedar exento de responsabilidad por ciertos deterioros accidentales. Estos planes suelen estar incluidos en la suscripción o disponibles por un coste adicional.

124. Por ejemplo, Rent The Runway ofrece una cobertura básica dentro de su servicio de suscripción: “Tu suscripción incluye cobertura de alquiler para pequeños accidentes y el desgaste general por uso. Vive tu vida con nuestra ropa sin preocuparte por manchas de vino, percances en fiestas o lo que tus hijos puedan derramar sobre ti: lo tenemos cubierto⁸⁰”.

125. Este tipo de cláusulas refleja un enfoque más flexible y orientado al cliente, que contrasta con la práctica española, donde la asignación de responsabilidad por daños suele resolverse a través de cláusulas estándar, sin oferta de mecanismos alternativos.

v. *Late return policies (Políticas de devolución tardía)*

126. Las plataformas estadounidenses regulan de manera detallada las consecuencias del retraso en la devolución de las prendas. Estas políticas suelen incluir cargos diarios adicionales y, en algunos casos, se establece que, tras un periodo de demora, la prenda se considerará adquirida por el cliente, cargándose el valor total al método de pago registrado.

127. En este sentido, los términos de servicio de Rent the Runway disponen lo siguiente: “Si no devuelves uno o más productos que hayas alquilado a través de nuestro Servicio de Reserva o Servicio de Membresía antes de la Fecha de Devolución del Producto, nos autorizas (o a nuestro procesador de pagos tercero) a cargar en tu Método de Pago cargos por retraso no reembolsables por los días que no recibamos cada producto que forme parte de ese pedido, hasta el valor original de venta o valor comparable de los productos⁸¹”.

128. Estas cláusulas funcionan como mecanismos de incentivos económicos para fomentar la puntualidad en las devoluciones y evitar pérdidas de inventario. Su lógica responde a la necesidad de mantener una alta rotación de los productos en plataformas de alquiler por suscripción, donde los retrasos pueden afectar la disponibilidad para otros usuarios.

vi. *Membership terms (Términos de suscripción)*

129. En el modelo de suscripción, frecuente en Estados Unidos, se detallan condiciones específicas como la cantidad de prendas que pueden tenerse simultáneamente, frecuencia de intercambios permitidos, y requisitos de permanencia mínima. Nuuly describe su programa de la siguiente manera: “Los clientes que se suscriban a los Servicios podrán tener seis prendas seleccionadas del catálogo de

⁸⁰ “Your subscription includes rental coverage for minor mishaps and general wear and tear. Live your life in our clothes and don’t worry about the wine stains, party fouls or whatever your kids might get on you – we have it covered”. Más información disponible aquí <https://www.renttherunway.com/clothing-subscription> (consultado el 17 de mayo de 2025).

⁸¹ “If you do not return one or more Products that you have rented through our Reserve Service or Membership Service by the Product Return Date, you hereby authorize us (or our third-party payment processor) to charge your Payment Method non-refundable late fees for the days that we do not receive every Product that comprises such order, up to the full Original Retail or Comparable Value of the Products”.

Nuuly (Closet) al mismo tiempo, por una tarifa mensual de \$98, excluyendo impuestos aplicables⁸²". Estos términos configuran una relación continuada, más que transacciones aisladas.

vii. *Buy-out options* (Opciones de compra)

130. Al igual que en España, se contempla la posibilidad de comprar las prendas alquiladas, generalmente con descuentos basados en el tiempo transcurrido desde su incorporación al inventario. Nuuly establece lo siguiente en sus términos de servicio: "Puedes optar por comprar cualquier producto que recibas en tu caja. Cada producto individual tendrá un precio único. El precio único de cada producto se determina según varios factores, incluyendo su condición, el número de veces que ha sido usado y tu historial de compras previo⁸³".

viii. *Arbitration clauses* (Cláusulas de arbitraje)

131. Muy comunes en contratos estadounidenses pero menos frecuentes en España, estas cláusulas establecen que cualquier disputa debe resolverse mediante arbitraje, generalmente en una jurisdicción específica y bajo reglas determinadas. Rent the Runway incluye la siguiente cláusula en sus términos de servicio: "Por favor, lee atentamente el siguiente acuerdo de arbitraje, ya que requiere que resuelvas ciertas disputas y reclamaciones con Rent the Runway a través de arbitraje, limitando la forma en que puedes buscar una resolución contra Rent the Runway⁸⁴".

132. La validez de las cláusulas de arbitraje en contratos de consumo ha sido ampliamente debatida, especialmente tras la decisión del Tribunal Supremo de Estados Unidos en el caso *AT&T Mobility LLC v. Concepcion* (2011). En este caso, AT&T intentó obligar a los demandantes a resolver sus disputas de manera individual a través de arbitraje, renunciando a la posibilidad de unirse a una demanda colectiva, como lo estipulaba su contrato. Aunque un tribunal de primera instancia y un tribunal de apelación rechazaron esta imposición, el Tribunal Supremo, al aplicar una ley federal que favorece el arbitraje (*Federal Arbitration Act*), concluyó que las leyes estatales que prohibían estas cláusulas de arbitraje colectivo impedían la aplicación de esa ley federal.

133. Como resultado, el Tribunal Supremo revocó la decisión anterior y reafirmó que las cláusulas que obligan al arbitraje individual, incluso cuando se eliminan las demandas colectivas, son válidas y exigibles. Este fallo marcó un precedente importante, ya que permitió que las empresas incluyeran en sus contratos cláusulas que limitan el derecho de los consumidores a participar en demandas colectivas, favoreciendo la resolución individual de disputas.

ix. *Class action waivers* (Renuncias a acciones colectivas)

134. A menudo vinculadas a las cláusulas de arbitraje, estas renuncias establecen que el cliente renuncia a participar en demandas colectivas contra la empresa. En este contexto, Nuuly establece lo siguiente: "Tú y Nuuly acuerdan que cada uno puede interponer reclamaciones contra el otro únicamente

⁸² "Customers who subscribe to the Services will be able to have six garments they selected from the Nuuly catalog (Closet) out at one time for a monthly fee of \$98, excluding any applicable taxes". Más información sobre los términos del servicio de Nuuly disponible aquí <https://www.nuuly.com/legal/terms-conditions> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁸³ "You may elect to purchase any Product you receive in your Box. Each individual Product will carry its own unique price. The Products unique price is based on a number of factors, including its condition, the number of wears, and your prior shopping history".

⁸⁴ "Please read the following Arbitration Agreement carefully because it requires you to arbitrate certain disputes and claims with Rent the Runway and limits the manner in which you can seek relief from Rent the Runway".

en capacidad individual y no como demandante o miembro de una demanda colectiva o representativa en cualquier proceso supuesto de clase⁸⁵".

1.1.5. Jurisprudencia relevante en la resolución de conflictos en el *fashion rental*

134. El modelo de *fashion rental* es un fenómeno emergente en el que aún no se ha generado una jurisprudencia específica en España. Esto se debe en parte a la novedad del sector, lo que obliga a sustentar el análisis jurídico mediante la aplicación analógica de diversos fallos en materia de arrendamiento de bienes muebles y de prestación de servicios a consumidores. Estos fallos han abordado con frecuencia la protección contractual y el control de cláusulas abusivas, aspectos fundamentales para garantizar la transparencia y el equilibrio en las relaciones contractuales.

135. Por ejemplo, la Sentencia del Tribunal Supremo 265/2015, de 22 de abril⁸⁶ resulta especialmente relevante. En ella, el Tribunal Supremo insiste en la necesidad de moderar las cláusulas penales, exigiendo que cualquier sanción por el incumplimiento contractual sea proporcional al daño ocasionado. Este criterio de proporcionalidad se traduce, en el ámbito del *fashion rental*, en la obligatoriedad de que las penalizaciones por deterioro, pérdida o retrasos en la devolución de prendas se ajusten a la realidad del perjuicio sufrido, evitando que se conviertan en un instrumento abusivo que desequilibre la relación contractual.

136. A esta interpretación se suma el razonamiento de la Sentencia del Tribunal Supremo 189/2022, de 1 de marzo⁸⁷, la cual, aunque está centrada en la problemática de la apropiación indebida y el tratamiento de bienes muebles en arrendamientos, establece parámetros claros sobre la obligación del arrendatario de restituir el bien en las condiciones pactadas. En este fallo se analiza, de forma indirecta, la proporcionalidad en la imposición de sanciones ante incumplimientos contractuales. Su lógica resulta perfectamente aplicable al *fashion rental*, sobre todo cuando se debe sancionar situaciones como la devolución de prendas en condiciones inadecuadas o el incumplimiento del plazo estipulado para la devolución.

137. Además, desde las Audiencias Provinciales se aportan criterios igualmente útiles. La Sentencia de la Audiencia Provincial de Valencia 263/2014, de 26 de junio⁸⁸, explora la moderación de cláusulas penales en contratos de arrendamiento de bienes muebles. En ella se enfatiza que las penalizaciones deben estar en consonancia con el daño real sufrido, evitando excesos y protegiendo al arrendatario de sanciones desproporcionadas. Este criterio es fundamental en los contratos de *fashion rental*, ya que las penalidades por deterioro, retraso o pérdida de prendas deben reflejar de forma justa el perjuicio ocasionado, constituyendo así un valioso referente para exigir claridad y equidad en la redacción contractual.

138. Por su parte, la Sentencia de la Audiencia Provincial de Barcelona 716/2018, de 30 de noviembre de 2018⁸⁹ –también relativa a un contrato de arrendamiento de un bien mueble– analiza la obligación del arrendador de entregar el bien en el estado pactado y, con ello, la correcta aplicación de las cláusulas penales en caso de incumplimiento. El fallo insiste en que cualquier penalización debe reflejar

⁸⁵ "You and Nuuly agree that each may bring claims against the other only in an individual capacity and not as a plaintiff or class member in any purported class or representative proceeding".

⁸⁶ STS 265/2015 de 22 de abril de 2015 [ECLI:ES:TS:2015:172], sentencia disponible aquí <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/0443bcc20d4536b2/20150516> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁸⁷ STS 189/2020 de 1 de marzo de 2022 [ECLI:ES:TS:2022:848], sentencia disponible aquí <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/e3178dc40a2c1325/20220318> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁸⁸ SAP de Valencia 263/2014, de 26 de junio de 2014 [ECLI:ES:APV:2014:3219], sentencia disponible aquí <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/b7f64c1fea7160f3/20141015> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁸⁹ SAP de Barcelona 716/2018, de 10 de noviembre de 2018 [ECLI:ES:APB:2018:11770], sentencia disponible aquí <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/5dd40860cf6c7e1b/20181213> (consultado el 20 de mayo de 2025).

la verdadera magnitud del incumplimiento, protegiendo así al consumidor de sanciones desproporcionadas. Esto resulta aplicable al *fashion rental*: si por ejemplo una prenda no se entrega o se devuelve en un estado diferente al acordado, la sanción impuesta debe ser coherente con el daño infligido.

139. En resumen, aunque el *fashion rental* aún carece de un cuerpo jurisprudencial específico, la integración de los criterios mencionados proporciona una base sólida para fundamentar la redacción de contratos en este sector. La aplicación de estos criterios garantiza que las cláusulas penales sean claras, transparentes y, sobre todo, proporcionales al perjuicio real, lo que a su vez protege los derechos del consumidor y promueve un equilibrio en la relación contractual.

140. En el ámbito estadounidense, el análisis jurisprudencial en materia de arrendamiento se sustenta en decisiones tanto federales como estatales, bajo el marco del *Article 2A* del UCC y las doctrinas del *common law*. Aunque no existen casos emblemáticos que traten específicamente sobre el *fashion rental*, sí se han establecido precedentes en el arrendamiento de bienes personales que se pueden aplicar, por analogía, a este sector emergente.

141. Por ejemplo, el caso *Zine v. Chrysler Corp.*⁹⁰, resulta especialmente ilustrativo en cuanto a la garantía de idoneidad del bien arrendado. En este fallo se reafirma que el arrendador debe garantizar que el bien cumpla con las expectativas del uso específico para el que fue arrendado. Este criterio resulta perfectamente extrapolable al alquiler de moda, ya que en este tipo de contratos se exige que las prendas se encuentren en condiciones óptimas para su uso; de lo contrario, se genera un perjuicio funcional, como podría ser el caso de una prenda manchada o inadecuada para el evento previsto.

142. Asimismo, en el caso *Rent-A-Center; West, Inc. v. Jackson*⁹¹, la Corte Suprema abordó el análisis de la *unconscionability* en contratos de arrendamiento de bienes muebles, especialmente en lo que respecta a cláusulas predispuestas en contratos de adhesión. La doctrina establecida en este fallo es de gran interés para las plataformas de *fashion rental*, donde a menudo se imponen condiciones estandarizadas sin posibilidad de negociación individual. La aplicación del principio de *unconscionability* permite cuestionar cláusulas que resulten excesivas o abusivas, protegiendo así al consumidor frente a penalidades o condiciones contractuales desproporcionadas.

143. Por otro lado, el clásico caso *Williams v. Walker-Thomas Furniture*⁹² sigue siendo un referente en el análisis de cláusulas abusivas en contratos de consumo. Aunque este fallo pertenece a un contexto y época anteriores al actual modelo de alquiler de moda, su criterio para determinar el umbral de lo que se considera *unconscionable* ha sido ampliamente citado. Este razonamiento resulta útil para evaluar cláusulas que impongan penalidades excesivas en el *fashion rental*, ya que se puede argumentar que, al imponer sanciones desproporcionadas por, por ejemplo, retrasos en la devolución o deterioro de las prendas, se vulneran los principios de equidad y protección al consumidor.

144. En conjunto, la aplicación analógica de estos precedentes permite sostener que, a pesar de la ausencia de jurisprudencia específica sobre el alquiler de moda, el marco jurídico estadounidense ya proporciona herramientas sólidas para garantizar que los contratos de *fashion rental* sean justos y se rijan por principios de transparencia, proporcionalidad y protección al consumidor.

⁹⁰ *Zine v. Chrysler Corporation; Terry v. Chrysler Corporation*, Michigan Court of Appeals. Caso n.º 600 N.W.2d 384, 236 Mich. App. 261, más datos del caso aquí <https://www.courtlistener.com/opinion/1310471/zine-v-chrysler-corp/> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁹¹ *Rent-A-Center; West, Inc. v. Jackson*, Supreme Court of the United States. Caso n.º 561 U.S. 63 (2010), más datos sobre el caso aquí <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/561/63/> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁹² *Williams v. Walker-Thomas Furniture Co.*, US Court of Appeals for the District of Columbia Circuit . Caso n.º 350 F.2d 445 (D.C. Cir. 1965), más datos aquí <https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F2/350/445/74531/> (consultado el 20 de mayo de 2025).

4. Disputas legales habituales en el alquiler de ropa

145. El negocio del alquiler de ropa no está exento de conflictos legales, que suelen originarse en malentendidos o interpretaciones erróneas por parte de los consumidores o de las propias empresas. Estas disputas, en muchos casos, derivan de una falta de claridad en los términos y condiciones del servicio o de una información precontractual deficiente.

146. El art. 60 del TRLGDCU establece una obligación fundamental para los empresarios: proporcionar al consumidor, de forma clara y comprensible, información relevante, veraz y suficiente sobre las características esenciales del contrato, en particular sobre sus condiciones jurídicas y económicas. El apartado 2 del mismo artículo concreta esta obligación al enumerar la información mínima que debe ofrecerse, como las características principales de los bienes o servicios, la identidad del empresario, el precio total, los procedimientos de pago, entrega y ejecución, y la existencia de garantías, entre otros aspectos.

147. En el caso del alquiler de ropa, esta obligación de información precontractual se extiende a elementos clave del servicio que influyen directamente en la decisión del consumidor. Entre ellos destacan:

- Las características esenciales de las prendas (talla, composición, estado de conservación, etc.)
- El precio total del alquiler, incluidos los impuestos y tasas aplicables
- La duración del contrato, plazo de alquiler y condiciones de devolución
- La fianza o garantías exigidas y condiciones para su devolución
- Las condiciones de cancelación y penalizaciones aplicables
- El régimen de responsabilidad por daños a las prendas
- Los sistemas de limpieza y desinfección utilizados entre alquileres
- Las políticas de privacidad y tratamiento de datos personales

148. La falta de información clara sobre estos aspectos constituye uno de los conflictos más frecuentes en el alquiler de ropa, especialmente cuando el servicio se ofrece a través de plataformas digitales. Es común que cláusulas clave –como las relativas a la responsabilidad por daños o a la devolución de fianzas– se presenten en letra pequeña o en secciones poco visibles de la web o de la aplicación móvil. Esta práctica puede vulnerar el principio de transparencia recogido tanto en el TRLGDCU como en la Directiva 93/13/CEE del Consejo, de 5 de abril de 1993, sobre las cláusulas abusivas en los contratos celebrados con consumidores.

149. El Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) ha subrayado en diversas sentencias la importancia de que los consumidores reciban información clara y comprensible antes de celebrar un contrato, especialmente en lo que respecta a las condiciones económicas y de responsabilidad. Este principio es plenamente aplicable a los contratos de alquiler de ropa, donde la transparencia en aspectos como precios, duración del alquiler y condiciones de devolución es esencial para evitar disputas legales.

150. Una sentencia destacada en este ámbito es la del 21 de marzo de 2013, en el asunto C-92/11, *RWE Vertrieb AG*, donde el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) estableció que es fundamental para el consumidor disponer, antes de la celebración de un contrato, de información sobre las condiciones contractuales y las consecuencias de dicha celebración⁹³. El consumidor decide si desea quedar vinculado por las condiciones redactadas de antemano por el profesional basándose principalmente en esa información.

⁹³ STJUE de 21 de marzo de 2013, *RWE Vertrieb Ag contra Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen eV*, C-92/11 [ECLI:EU:C:2013:180], párrafo 58, sentencia disponible aquí <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=135405&pageIndex=0&doLang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=2049604> (consultado el 20 de mayo de 2025).

151. Este criterio ha sido reiterado en sentencias posteriores, como en el asunto C-143/13, *Matei*⁹⁴, y en los asuntos acumulados C-154/15, C-307/15 y C-308/15, *Gutiérrez Naranjo*⁹⁵, donde se enfatiza que la falta de información precontractual puede determinar la nulidad de cláusulas por falta de transparencia.

152. En el contexto del alquiler de ropa, es esencial que las plataformas y empresas proporcionen información detallada y accesible sobre todos los aspectos relevantes del servicio, incluyendo características de las prendas, precios totales, condiciones de devolución y políticas de privacidad. La omisión o presentación poco clara de esta información puede considerarse una práctica abusiva y contraria a la normativa europea de protección al consumidor. Por tanto, para garantizar la validez y exigibilidad de las cláusulas contractuales en el alquiler de ropa, es imprescindible cumplir con los estándares de transparencia establecidos por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE), asegurando que los consumidores estén plenamente informados antes de comprometerse contractualmente.

153. Además, cuando el servicio de alquiler de ropa se contrata a distancia –como es habitual en las plataformas digitales– entran en juego las obligaciones específicas de información previstas en los arts. 97 a 99 del TRLGDCU relativos a la información precontractual y a los contratos. Estas normas refuerzan y amplían las obligaciones generales de información precontractual. Su incumplimiento puede acarrear consecuencias jurídicas relevantes, como la ampliación del plazo para ejercer el derecho de desistimiento (art. 105 del TRLGDCU) o incluso la anulabilidad del contrato por vicio del consentimiento (arts. 1265 y siguientes del CC).

4.1. Conflictos frecuentes en el alquiler de ropa

154. Además de los problemas derivados de la falta de transparencia, existen varios tipos de disputas recurrentes en el sector del alquiler de ropa.

i. Daños a prendas de vestir

155. En ocasiones, los clientes reciben artículos dañados durante el envío y presentan una reclamación con la empresa de alquiler por no cumplir con su obligación de entregar productos sin daños. O, viceversa, la empresa recibe un producto dañado como devolución del anterior usuario y presenta una reclamación contra el cliente por haber devuelto el producto en condiciones deterioradas.

156. Por ejemplo, en 2016 se reportaron diversas reclamaciones de clientes de Rent the Runway que alegaban que se les imponían cargos por daños en prendas con deterioros preexistentes o atribuibles equivocadamente al uso durante el periodo de alquiler. Posteriormente, un reportaje de *Business Insider* documentó estas quejas, poniendo de manifiesto la necesidad de establecer protocolos objetivos para la inspección y valoración de las prendas tanto en el momento de la entrega como en la devolución⁹⁶.

⁹⁴ STJUE de 26 de febrero de 2015, *Bogdan Matei, Ioana Ofelia Matei contra SC Volksbank România SA*, asunto C-143/13 [ECLI:EU:C:2015:127], sentencia disponible aquí <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=162540&pageIndex=0&doctlang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=2049604> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁹⁵ STJUE de 21 de diciembre de 2016 (asuntos acumulados C-154/15, C-307/15 y C-308/15), *Francisco Gutiérrez Naranjo contra Cajasur Banco, S.A.U.* (asunto C-154/15), *Ana María Palacios Martínez contra Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, S.A.* (BBVA) (asunto C-307/15), y *Banco Popular Español, S.A., contra Emilio Irles López y Teresa Torres Andreu* (asunto C-308/15), [ECLI:EU:C:2016:980], sentencia disponible aquí <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=186483&pageIndex=0&doctlang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=2049604> (consultado el 20 de mayo de 2025).

⁹⁶ K. TAYLOR, “Rent the Runway could lose \$2.7 million due to its supply-chain crisis before it even begins paying customers \$200 each for canceled deliveries”, *Business Insider*, 2021.

ii. Pérdida de prendas de vestir

157. La pérdida de prendas durante el proceso logístico constituye una fuente significativa de controversia en el sector del alquiler de ropa. Diversos informes indican que algunos clientes de plataformas como MyWardrobeHQ, en el Reino Unido, han presentado reclamaciones formales tras no recibir las prendas solicitadas. Según estos reportes, los incidentes se atribuyen a fallos en el sistema de seguimiento de envíos, lo que impidió confirmar la entrega efectiva del producto. Ante la falta de pruebas concluyentes que permitieran establecer con precisión la responsabilidad dentro de la cadena de distribución, la empresa optó por reembolsar íntegramente el importe abonado por el usuario.

158. En otros casos, situaciones de pérdida pueden acarrear la intervención de la policía y la presentación de cargos, o bien resolverse mediante el reembolso total pagado por el cliente, especialmente cuando se presume que el extravío se debe a fallos en el servicio postal o del transportista. Alternativamente, en determinadas circunstancias, la empresa de alquiler podría optar por imputar al cliente el coste del artículo perdido durante el proceso de devolución, conforme a lo estipulado en los términos contractuales.

iii. Problemas de talla o descripción inexacta

159. Otro conflicto habitual tiene que ver con la correspondencia entre la talla o las características anunciadas y el producto realmente recibido. Cuando una prenda no se ajusta a lo esperado y no cumple con la descripción ofrecida en la plataforma, el consumidor puede exigir su devolución sin coste, alegando incumplimiento del contrato. En estos casos, las empresas suelen asumir la responsabilidad, ofreciendo reembolsos o envíos alternativos.

iv. Alegaciones de discriminación

160. En el ámbito del alquiler de ropa y disfraces, se han registrado disputas relacionadas con acusaciones de discriminación y falta de sensibilidad cultural. Una de las críticas más frecuentes es la escasa disponibilidad de tallas grandes en las plataformas de alquiler de moda. Por ejemplo, se ha señalado que algunas empresas, como Rent the Runway, ofrecen opciones limitadas para mujeres de tallas superiores a la 12 (tallaje de Estados Unidos), lo que ha generado debates sobre la inclusión y la representatividad en la industria de la moda⁹⁷.

161. Además, ciertas empresas de alquiler de disfraces han enfrentado controversias por ofrecer productos considerados cultural o racialmente insensibles. Un caso destacado ocurrió en 2017, cuando el sitio *HalloweenCostumes.com* retiró de su catálogo un disfraz de Anne Frank tras recibir críticas por trivializar el Holocausto⁹⁸. Asimismo, se han producido debates públicos sobre disfraces que perpetúan estereotipos étnicos, como atuendos de culturas indígenas o el uso de *blackface*, prácticas que han sido ampliamente condenadas por organizaciones y medios de comunicación⁹⁹.

162. Estos incidentes subrayan la importancia de que las empresas del sector adopten políticas de inclusión y respeto cultural, revisando continuamente sus catálogos y prácticas comerciales para evitar la perpetuación de estereotipos y garantizar una oferta respetuosa y diversa.

⁹⁷ VOGUE BUSINESS, “Why high-end fashion rental should think size-inclusive”, disponible en <https://www.voguebusiness.com/fashion/why-high-end-fashion-rental-should-think-size-inclusive> (consultado el 17 de mayo de 2025).

⁹⁸ ALLURE, “Anne Frank Halloween Costume Pulled After Criticism”, disponible en <https://www.allure.com/story/anne-frank-halloween-costume> (consultado el 17 de mayo de 2025).

⁹⁹ PBS NEWSHOUR, “Debate erupts over Halloween costumes crossing racial lines”, disponible en <https://www.pbs.org/newshour/nation/debate-erupts-over-halloween-costumes-crossing-racial-lines> (consultado el 17 de mayo de 2025).

4.2. El fashion rental como modalidad de contrato mercantil

163. Desde la perspectiva de la dogmática del Derecho mercantil español, cabe preguntarse en qué medida el *fashion rental* puede considerarse un contrato mercantil y qué implicaciones tiene tal calificación.

4.2.1. Naturaleza mercantil del contrato

164. En el Derecho español, la distinción entre contratos civiles y mercantiles no siempre viene dada por la naturaleza intrínseca del contrato –pues muchos contratos típicos pueden celebrarse en esfera civil o mercantil según el caso–, sino por los sujetos intervinientes y la finalidad del acto. En términos generales, un contrato se considera mercantil cuando constituye un acto de comercio, es decir, cuando se celebra en el marco de una actividad empresarial o profesional orientada al lucro y al tráfico de mercado. El Código de Comercio de 1885, si bien no contiene una enumeración exhaustiva de contratos mercantiles –y, de hecho, regula de manera escasa los contratos específicos en la actualidad–, establece en su artículo 2 el criterio general de que los actos de comercio, “estén o no especificados en este Código, se regirán por las disposiciones contenidas en él; en su defecto, por los usos del comercio [...] y, a falta de ambas reglas, por las del Derecho común”. El mencionado artículo añade que “serán reputados actos de comercio los comprendidos en este Código y cualesquiera otros de naturaleza análoga”.

165. Aplicando este criterio, el alquiler de bienes muebles con finalidad lucrativa puede considerarse análogo a actos tradicionalmente mercantiles, como la compraventa de mercaderías para la reventa, o la explotación de bienes con fines de obtención de beneficios. De hecho, figuras como el *renting* de vehículos o maquinaria han sido calificadas doctrinalmente como contratos mercantiles atípicos, al estar orientados a una finalidad empresarial.

166. En el caso del *fashion rental*, la empresa arrendadora adquiere un stock de prendas –mercancías– no para su uso propio, sino con el objetivo de explotarlas económica mente mediante sucesivos alquileres, obteniendo con ello una renta periódica. Se aprecia, por tanto, un claro ánimo de lucro y una actividad de intermediación en el mercado del uso de bienes, lo que encaja con la noción clásica de acto de comercio como aquel destinado a la intermediación lucrativa en el tráfico de bienes y servicios.

167. En consecuencia, aunque el contrato de *fashion rental* sea un contrato innominado –es decir, no regulado expresamente en el Código de Comercio–, su causa y el contexto económico en el que se celebra permiten su calificación como contrato mercantil. Esta naturaleza se matiza según el tipo de relación que se establezca, lo que permite distinguir dos escenarios:

Relación B2C (*Business to Consumer*):

168. En este supuesto, la empresa arrendadora actúa como comerciante o empresario, mientras que el cliente es un consumidor final, no profesional. Se trata, por tanto, de un contrato mixto en el que confluyen elementos por la contratación mercantil –por parte del empresario– y de la contratación civil o de consumo –por parte del consumidor–. Esta categoría suele denominarse “contrato de consumo”, pero ello no excluye su carácter mercantil en relación con el empresario.

169. Desde el punto de vista jurídico–procesal, este doble carácter no genera una contradicción, sino un solapamiento de regímenes. Así, en caso de conflicto, se aplicarán al empresario las normas de Derecho mercantil (por ejemplo, normas de competencia desleal si correspondiera, o régimen de responsabilidad del empresario), mientras que al consumidor se le aplicará el régimen protector previsto en la legislación de defensa de los consumidores y usuarios (principalmente, el TRLGDCU).

170. Esta dualidad se refleja también en materia competencial. Aunque el contrato puede tener naturaleza mercantil por razón de la actividad empresarial, la Ley de Enjuiciamiento Civil (en adelante, “LEC”) y el propio TRLGDCU garantizan la protección del consumidor, atribuyendo normalmente la competencia territorial al juzgado del domicilio del consumidor (art. 52.3 LEC). Además, la normativa de consumo es imperativa y no puede ser desplazada por pactos contractuales en perjuicio del consumidor.

171. En suma, el carácter mercantil del contrato no puede prevalecer sobre los derechos irrenunciables del consumidor, garantizándose así que el componente empresarial de la operación no menoscabe las garantías mínimas exigibles en este tipo de relaciones asimétricas.

Relación B2B (*Business to Business*):

172. Este segundo escenario se produce cuando ambas partes son profesionales o empresarios que actúan en el marco de su actividad económica. Por ejemplo, una productora cinematográfica que alquila vestuario a una empresa de *fashion rental* para el rodaje de una película. En estos casos, el contrato tiene naturaleza plenamente mercantil para ambas partes.

173. A diferencia del ámbito B2C, en las relaciones B2B no resultan de aplicación las normas tutivas del consumidor, ya que se presume que ambas partes actúan en condiciones de igualdad negocial y con la debida diligencia profesional. Rige, por tanto, la autonomía de la voluntad de las partes, limitada únicamente por la ley, la moral y el orden público. El contenido del contrato se regirá preferentemente por lo pactado, así como por los usos del comercio, y supletoriamente por el Derecho común.

174. En este contexto, pueden entrar en juego normas propias del tráfico mercantil. Por ejemplo, en caso de retraso en el pago del precio del alquiler, el arrendador podrá reclamar intereses de demora conforme a la Ley 3/2004, de 29 de diciembre, por la que se establecen medidas de lucha contra la morosidad en operaciones comerciales. Esta ley establece un tipo de interés legal superior al general, con el fin de proteger al acreedor en relaciones comerciales entre empresas o entre empresas y administraciones públicas.

175. Asimismo, cualquier controversia que se derive del contrato se resolverá conforme a la legislación común, pero interpretada desde una óptica mercantil, priorizando principios como la seguridad jurídica, la celeridad en la resolución de disputas y la eficiencia del tráfico económico.

176. Desde una perspectiva sistemática, este tipo de contrato B2B puede asimilarse a otros contratos de suministro de bienes y servicios que celebran habitualmente las empresas para el desarrollo de su actividad. No difiere sustancialmente, por ejemplo, del alquiler de mobiliario para eventos o del arrendamiento de equipos tecnológicos para ferias o presentaciones, que son actos típicamente mercantiles.

4.2.2. Problemas de identificación mercantil

177. Pese a lo expuesto anteriormente, la calificación mercantil de estos contratos puede plantear ciertas dificultades desde una perspectiva sistemática. Uno de los principales obstáculos radica en la ausencia de una tipificación normativa expresa en el Derecho mercantil positivo. A diferencia de otros contratos atípicos que han acabado siendo reconocidos por leyes especiales –como el *leasing* financiero, regulado por la Ley 28/1998, o la franquicia, regulada reglamentariamente–, el alquiler de bienes de consumo como la ropa no cuenta con un régimen mercantil específico ni es mencionado en el Código de Comercio.

178. Esto significa que, aunque pueda considerarse un acto de comercio por su naturaleza empresarial, no existe un “régimen mercantil especial” aplicable al *fashion rental*. En consecuencia, y salvo

disposiciones sectoriales puntuales, el régimen jurídico aplicable será el civil, en virtud del principio de supletoriedad, quedando el contenido del contrato mayoritariamente a la libertad de pacto de las partes.

179. Desde la dogmática mercantilista, esta situación ha suscitado el debate sobre la conveniencia de desarrollar principios específicos para este tipo de contratos emergentes, o si resulta suficiente una adaptación flexible del Derecho civil. La tendencia general en España ha sido no legislar cada nuevo contrato atípico, sino permitir que sea la práctica, la doctrina y la jurisprudencia las que vayan perfilando su régimen jurídico. Esta opción favorece la innovación y evita una sobrerregulación, aunque también genera incertidumbre hasta que se consolidan criterios interpretativos.

180. Ante la falta de regulación específica, surge la pregunta de qué reglas deben aplicarse en los supuestos no contemplados por las partes. La respuesta suele encontrarse en la analogía: se aplican por analogía las disposiciones del contrato típico más cercano (en este caso, el arrendamiento de cosas regulado en el Código Civil), junto con criterios generales de equidad. Afortunadamente, muchos de los principios propios de la contratación –diligencia, buena fe, distribución de riesgos– son lo suficientemente amplios como para ser trasladados a estos contratos atípicos.

181. Otro aspecto relevante es la interacción del *fashion rental* con otras ramas del Derecho mercantil. Por ejemplo, en materia de propiedad intelectual y moda, cabe destacar que las prendas de vestir, por regla general, no están protegidas por derechos de autor, y sólo algunas están protegidas por diseños industriales o marcas tridimensionales. No obstante, algunas marcas de lujo han cuestionado el alquiler no autorizado de sus productos, al considerarlo perjudicial para su imagen de exclusividad.

182. Desde un punto de vista jurídico, rige el principio de agotamiento del derecho de distribución tras la primera venta, lo que implica que un comprador legítimo puede alquilar libremente la prenda sin necesidad de autorización del fabricante. No existe, por tanto, impedimento legal para que una empresa adquiera bolsos de diseñador y los destine al alquiler. En todo caso, podrían surgir limitaciones contractuales, como cláusulas de venta que prohibiesen el alquiler (lo cual sería difícil de hacer cumplir) o regulaciones específicas si surgiera un problema sistémico. De momento, esto pertenece más al terreno de la competencia y la estrategia de mercado que al derecho mercantil codificado.

183. En lo que respecta a la publicidad y promoción, la actividad de *fashion rental* está sujeta a las normas generales sobre publicidad veraz, leal y no engañosa. Por ejemplo, publicitar “vestidos exclusivos” implica que se cumpla con lo ofrecido; o si se anuncia higiene garantizada, se debe cumplir con protocolos de limpieza profesionales. Estas cuestiones conectan con la responsabilidad mercantil por prácticas comerciales desleales o publicitarias conforme lo dispuesto en la Ley 3/1991 de Competencia Desleal o la Ley 34/1988 General de Publicidad. No obstante, estas cuestiones no afectan tanto al contrato de alquiler en sí, sino al contexto en que se oferta y publicita el servicio.

184. Por otra parte, un posible escenario complejo desde la óptica mercantil es el modelo de plataforma *online* tipo *marketplace*, en el que la empresa de *fashion rental* actúa como mero intermediario entre particulares. En este caso, los contratos de alquiler se celebran directamente entre usuarios (personas físicas), y podrían perder su carácter mercantil para pasar a ser contratos civiles entre particulares. Cada contrato individual de alquiler estaría, en principio, sometido al Derecho civil, sin el régimen de protección al consumidor, salvo que el arrendador particular actuara de forma habitual y profesional, lo que podría alterar su calificación jurídica.

185. En el modelo P2P (*peer to peer*) que operan algunas plataformas de alquiler de vestuario, cualquier persona puede alquilar su propio vestuario a terceros. Desde el punto de vista mercantil, la plataforma se configura como una empresa que establece una relación de intermediación digital con sus usuarios mediante un contrato de prestación de servicios, el cual está sometido a la legislación mercantil (incluyendo la LSSI, la normativa sobre protección de datos y, eventualmente, algunas disposiciones de

consumo respecto a sus propios servicios). En contraste, la relación de alquiler se celebra directamente entre particulares, quedando en principio fuera del régimen especial de protección al consumidor, salvo que el arrendador actúe de manera habitual y profesional, lo que podría alterar su calificación jurídica.

186. Este escenario híbrido plantea retos adicionales desde el punto de vista contractual. Por ejemplo, surge la interrogante de si se aplican los usos mercantiles a los contratos celebrados entre particulares. En la mayoría de los casos, se aplicaría el Derecho civil común, lo que puede derivar en lagunas normativas, dado que un particular a menudo no formaliza un contrato escrito ni recoge con detalle todas las estipulaciones necesarias.

187. Esta carencia de formalidad podría afectar la seguridad jurídica en caso de disputa. Imagínese, por ejemplo, que un vestido arrendado se entregue sucio o que no llegue en absoluto: la resolución del conflicto se vería obligada a basarse en acuerdos informales, como los pactos alcanzados a través de un chat, lo que genera incertidumbre para ambas partes involucradas. Por ello, muchas plataformas optan por asumir un rol regulador, estableciendo reglas claras que actúan como condiciones generales impuestas a estos alquileres entre terceros. Algunas incluso ofrecen garantías –como asegurar las prendas contra daños– para fomentar la confianza de los usuarios y dotar de mayor seguridad jurídica a la relación contractual.

188. Todo ello evidencia la versatilidad del Derecho mercantil para adaptarse a nuevos modelos económicos, pero también su complejidad al tener que abordar relaciones jurídicas interconectadas: plataforma–usuario arrendador, plataforma–usuario arrendatario y arrendador–arrendatario entre sí. La sistematización exige, por tanto, desdoblarse cada una de estas relaciones y analizar su naturaleza y efectos por separado.

189. En conclusión, considerar el *fashion rental* como un contrato mercantil tiene un valor más contextual y teórico que práctico en lo relativo al contenido normativo aplicable, ya que en la práctica la regulación sustantiva proviene mayoritariamente del Derecho civil general y del Derecho de consumo. No obstante, su inserción en el tráfico empresarial moderno implica relevantes consecuencias colaterales: sujeción a normas de comercio electrónico, obligaciones contables (las prendas alquiladas son activos circulantes) y eventualidad de concursos de acreedores (en cuyo caso las prendas formarían parte de la masa activa, respetando derechos de uso previamente concedidos), entre otras.

190. Asimismo, en muchos casos, el *fashion rental* se encuentra vinculado a contratos mercantiles accesorios, como el *leasing* o la financiación para adquirir el stock de ropa, que sí están tipificados. También la fiscalidad adquiere relevancia: los ingresos por alquiler son rendimientos mercantiles; un impago por parte de un cliente empresa genera un crédito comercial; y si el deudor es un consumidor, la empresa debe valorar la viabilidad de su reclamación judicial.

191. En definitiva, el Derecho mercantil contemporáneo tiende a una creciente transversalidad con el Derecho civil, de modo que la tradicional distinción entre contratos civiles y mercantiles cede en importancia frente al análisis del estatus de las partes (empresario vs consumidor) y de la finalidad del contrato. Algunos autores incluso hablan de una cierta “desmercantilización” del sistema: muchos contratos típicamente empresariales carecen de regulación mercantil específica y se rigen por normas civiles generales y leyes transversales como la de consumidores. El *fashion rental* refleja claramente esta tendencia. Sin perjuicio de ello, desde el punto de vista didáctico y dogmático, sigue siendo útil encararlo como contrato mercantil para aplicar criterios propios de la contratación empresarial y comprender su contexto económico y jurídico.

4.3. Digitalización y formalización electrónica del *fashion rental*

192. La digitalización ha reducido significativamente los costes de transacción en el ámbito del *fashion rental*, eliminando la necesidad de encuentros presenciales o el intercambio físico de documen-

tos. Además, ha ampliado el alcance geográfico del servicio: un cliente en cualquier punto del territorio nacional puede alquilar prendas de una empresa ubicada en otra provincia y recibirlas cómodamente por mensajería.

193. No obstante, esta virtualización plantea diversos retos en términos de seguridad jurídica tecnológica, como la autenticación de las partes, la integridad de los acuerdos, la protección de datos personales y la seguridad en los pagos electrónicos. Las plataformas tratan de mitigar estos riesgos exigiendo registros con correo electrónico verificable, y en muchos casos, verificación adicional de identidad (especialmente en modelos P2P, donde se solicita DNI para generar confianza entre usuarios). También se recurre a pasarelas de pago seguras (tarjeta bancaria, PayPal, etc.) y a cláusulas contractuales que permiten autorizar cargos en caso de daños a las prendas.

4.3.1. Validez legal del consentimiento electrónico

194. Desde el punto de vista jurídico, las firmas electrónicas utilizadas suelen ser de tipo simple: basta con un clic de aceptación para considerar válido el consentimiento, sin requerirse una firma digital avanzada con certificado electrónico salvo en operaciones de mayor riesgo o volumen. Esta práctica se encuentra amparada legalmente. El artículo 24 de la LSSI equipara la prueba electrónica a la documental, y el Reglamento eIDAS de la UE¹⁰⁰, que ha sustituido a la Ley 59/2003 de Firma Electrónica, reconoce la validez del consentimiento prestado electrónicamente, siempre que se pueda acreditar su autoría y contenido.

4.3.2. Ejecución y seguimiento digital del contrato

195. La tecnología también transforma la ejecución y el control del cumplimiento contractual. Las plataformas registran automáticamente fechas y horas relevantes: por ejemplo, si la prenda debía devolverse un lunes y se hace el miércoles, el sistema puede calcular el retraso y aplicar penalizaciones conforme a lo pactado (por ejemplo, “X euros por cada día de demora”). La integración con servicios logísticos permite el seguimiento del envío, lo que cobra especial relevancia en disputas sobre la devolución. Además, la gestión de incidencias se realiza por canales electrónicos (correo, chat interno), lo que ofrece trazabilidad y refuerza la prueba frente a las antiguas disputas verbales.

4.3.3. Accesibilidad y transparencia contractual

196. La formalización digital implica que las condiciones contractuales se presentan a menudo en formatos estandarizados y, en algunos casos, en documentos extensos (como los *Terms & Conditions*). Por ello, es crucial que las empresas de *fashion rental* hagan accesible esta información, utilizando resúmenes, infografías o textos claros, de forma que el consentimiento del usuario sea realmente informado. No basta con ocultar cláusulas en letra pequeña mediante un enlace remoto, ya que dicha práctica podría dar lugar a problemas de validez en caso de conflicto, debido a la falta de incorporación clara de la cláusula. Esto es especialmente relevante conforme al artículo 7 de la Ley 7/1998 sobre Condiciones Generales de la Contratación, que exige claridad y la posibilidad real de que el usuario conozca dichas condiciones.

¹⁰⁰ El Reglamento (UE) N.º 910/2014 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 23 de julio de 2014, relativo a la identificación electrónica y los servicios de confianza en las transacciones electrónicas en el mercado interior y por el que se deroga la Directiva 1999/93/CE (eIDAS) establece las condiciones en que los Estados miembros deberán reconocer los medios de identificación electrónica de las personas físicas y jurídicas pertenecientes a un sistema de identificación electrónica notificado de otro Estado miembro, así como las normas para los servicios de confianza y un marco jurídico para las firmas electrónicas, los sellos electrónicos, los sellos de tiempo electrónicos, los documentos electrónicos, los servicios de entrega electrónica certificada y los servicios de certificados para la autenticación de sitios web.

4.3.4. Reputación, cumplimiento y entorno P2P

197. Otro impacto de la digitalización es la posibilidad de implementar sistemas de reputación o valoración en plataformas abiertas, en las que los usuarios califican tanto la prenda como al arrendatario o arrendador. Aunque este mecanismo es más característico de los esquemas *peer-to-peer* –puesto que en entornos B2C generalmente se califica únicamente el servicio ofrecido por la empresa–, tales sistemas incentivan el cumplimiento contractual. Por ejemplo, un cliente que devuelva tarde una prenda podría recibir una reseña negativa, lo que le dificultaría futuros alquileres. Aunque jurídicamente no existe una regulación específica para estos sistemas, forman parte de la auto-organización contractual inherente al entorno digital.

4.3.5. Protección de datos personales

198. La protección de datos es un elemento legal ineludible: al registrarse y contratar, el usuario cede datos personales como el nombre, la dirección, las tallas, e incluso gustos de estilo en algunos casos. Las empresas deben cumplir escrupulosamente el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) y la Ley Orgánica 3/2018, de 5 de diciembre, de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales (LOPDGDD), informando claramente del uso y finalidad de los datos, y obteniendo consentimiento para finalidades accesorias como comunicaciones comerciales. Un caso particular es la solicitud de imágenes del usuario con la prenda para promociones o concursos (“comparte tu look”): ello requiere una autorización específica para el uso de imagen, no subsumible en el contrato principal, por lo que debe tratarse con especial cautela para no invadir derechos del consumidor.

4.3.6. Formalización electrónica y prueba documental

199. Aunque todo el proceso se realice de forma digital, es recomendable que el arrendador proporcione un justificador del contrato: un correo electrónico con el resumen del pedido (prenda, talla, fechas, precio, fianza, enlace a políticas de daños) cumple esta función. El TRLGDCU exige que en las contrataciones a distancia se entregue al consumidor confirmación en un soporte duradero, lo cual puede satisfacerse mediante un correo o un archivo PDF. Además, es conveniente incluir o vincular a las condiciones generales vigentes en el momento del contrato, ya que la empresa puede actualizarlas para futuros acuerdos, pero al contrato concreto le resultan aplicables las aceptadas en su momento.

4.3.7. Supervisión y exposición pública

200. La escalabilidad digital del *fashion rental* también conlleva una mayor exposición a la competencia y a la supervisión administrativa. Las autoridades de consumo pueden revisar plataformas y apps para verificar el cumplimiento normativo (p. ej., información sobre el derecho de desistimiento o la ausencia de cláusulas abusivas). Por otro lado, el canal digital empodera a los consumidores, que pueden compartir experiencias o incluso organizar reclamaciones colectivas en redes sociales, presionando a las empresas para mantener altos estándares de transparencia y responsabilidad.

201. En definitiva, el entorno digital constituye el hábitat natural del *fashion rental* contemporáneo: sin internet, este modelo difícilmente habría trascendido el ámbito limitado de los tradicionales negocios locales de alquiler de trajes. El Derecho ha sabido adaptarse con razonable eficacia a esta transformación, ofreciendo un marco normativo que reconoce plenamente la validez de la contratación electrónica y garantiza la protección del consumidor también en el entorno online. Como han señalado los tribunales, los principios fundamentales que rigen los contratos tradicionales siguen siendo aplicables en el ciberespacio, con las necesarias adaptaciones técnicas, pero sin que ello altere su esencia jurídica.

En este sentido, un contrato electrónico de alquiler de ropa produce “todos los efectos previstos” por las normas civiles y mercantiles, incluidas aquellas destinadas a la defensa de los consumidores, tal y como recoge la LSSI.

202. Así pues, la digitalización no modifica la naturaleza jurídica del *fashion rental*, pero sí introduce nuevos instrumentos para su perfeccionamiento, ejecución y control. De ahí que su análisis exija una visión transversal que combine el Derecho de contratos con el Derecho de la sociedad de la información.

5. Desafíos y perspectivas: seguridad jurídica, sistematización del derecho privado y evolución normativa

203. El auge del *fashion rental* plantea una serie de desafíos jurídicos que van más allá de cada caso concreto, incidiendo en la evolución estructural del Derecho privado ante nuevas formas de contratación. Para concluir, se exponen los principales retos desde la óptica de la seguridad jurídica y la sistematización, así como las perspectivas que condicionan la incorporación efectiva de esta figura al sistema jurídico español.

5.1. Claridad conceptual y calificación jurídica: el *fashion rental* como arrendamiento atípico

204. El contrato de alquiler de prendas de vestir o complementos, en sus distintas modalidades, se configura como un arrendamiento atípico de cosa no consumible. Sin embargo, su proliferación difumina las fronteras tradicionales entre los contratos. Donde antes se diferenciaba nítidamente entre propiedad y uso temporal, hoy surgen modelos híbridos –*leasing, renting, sharing*– donde el acceso al uso se mercantiliza sin implicar transferencia de propiedad.

205. El Derecho español, gracias a la flexibilidad de la autonomía de la voluntad, puede acoger estas figuras sin necesidad de rupturas conceptuales: la categoría general del contrato (arts. 1254 y ss. del CC) lo permite, y se engloban dentro del arrendamiento en sentido amplio, como contrato de goce o disfrute. No obstante, desde una perspectiva dogmática, resulta fundamental refinar su clasificación: ¿deben todos estos contratos de “pago por uso” tratarse igual que un arrendamiento tradicional? ¿O conviene crear subcategorías con régimen propio?

206. Actualmente, la doctrina tiende a agruparlos bajo la categoría de “contratos de acceso a bienes”, en contraposición a los de transferencia de bienes. Disponer de criterios de calificación claros y coherentes refuerza la seguridad jurídica, pues de ello dependen aspectos clave como la ley aplicable, la posible analogía con contratos típicos y la integración de lagunas normativas. Pensemos, por ejemplo, en un conflicto futuro: una empresa de *fashion rental* entra en quiebra y deja a decenas de clientes sin sus prendas reservadas. ¿Qué régimen aplicamos? ¿Arrendamiento civil de cosa? ¿Prestación de servicios? ¿Contrato de suministro? La falta de precedentes obliga a razonar por analogía. Por tanto, avanzar en una doctrina uniforme sobre la naturaleza jurídica del *fashion rental* facilitará una respuesta judicial coherente.

207. Como ha reconocido la jurisprudencia, el *renting* –y, por extensión, el *fashion rental*– “integra las características esenciales del arrendamiento de cosas y una prestación de servicios, por cuanto se asegura el mantenimiento del bien cedido¹⁰¹”. Esta naturaleza mixta puede servir de base para una calificación jurídica más precisa.

¹⁰¹ SAP de Barcelona 341/2006 de 29 de mayo de 2006, F.J. 2º [ECLI:ES:APPB:2006:6572], sentencia disponible aquí <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/c42b830757fbbf89/20070104> (consultado el 20 de mayo de 2025).

5.2. Integración en el sistema de contratos típicos: entre la atipicidad y la tipicidad social

208. Ligado a lo anterior, uno de los retos centrales es la integración de estos contratos atípicos en el sistema tradicional de Derecho privado. El Código Civil, de inspiración decimonónica, recoge los contratos típicos de su tiempo, al igual que el Código de Comercio. Sin embargo, la práctica moderna ha generado una pluralidad de contratos *sui generis* –franquicia, *factoring*, *time-sharing*, distribución, *leasing*, *car-sharing*, *fashion rental*, entre otros– que operan al margen de una regulación específica.

209. La técnica habitual ha sido permitir que la jurisprudencia y la doctrina clasifiquen estas figuras dentro de los moldes existentes o, en su caso, reconozcan su autonomía conceptual sin necesidad de legislación expresa. Como señaló la Audiencia Provincial de Santander, “junto a la tipicidad normativa se habla de una tipicidad social, para hacer referencia a aquellos contratos que tienen por base las concepciones dominantes en la conciencia social de una época y se individualizan por obra de la doctrina y la jurisprudencia¹⁰²”.

210. No obstante, parte de la doctrina plantea la necesidad de actualizar el marco legislativo, reconociendo y regulando de forma mínima algunas figuras ampliamente consolidadas, a fin de dotarlas de un régimen supletorio más ajustado que el que permite la simple analogía. En el caso del *fashion rental*, ¿sería necesaria una ley específica? Probablemente no. Pero sí podría contemplarse, por ejemplo, la inclusión en una eventual reforma del Código Civil de una mención a los arrendamientos de bienes muebles de consumo duradero, incorporando sus particularidades (del mismo modo que la LAU regula de forma específica los arrendamientos urbanos).

211. Otra vía posible es la autorregulación sectorial. Así, una asociación de empresas de alquiler de moda podría elaborar estándares comunes, cláusulas tipo o códigos de buenas prácticas. Estos documentos podrían adquirir valor quasi-normativo y servir como punto de referencia en caso de litigio, proporcionando un marco de actuación más claro y predecible tanto para operadores como para consumidores.

5.3. Dimensión internacional: el *fashion rental* y las reglas de Derecho internacional privado

212. El carácter internacional de muchas operaciones de *fashion rental* plantea cuestiones significativas en el ámbito del Derecho internacional privado. En el espacio europeo, los Reglamentos Roma I¹⁰³ –sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales– y Bruselas I bis¹⁰⁴ –sobre competencia judicial internacional– establecen un marco regulatorio complejo.

213. Como ha señalado el Tribunal de Justicia de la Unión Europea (TJUE) en decisiones recientes –como los asuntos *Diamond Resorts Europe*¹⁰⁵ o *Club La Costa*¹⁰⁶–, la existencia de elementos

¹⁰² SAP de Santander 380/2004 de 27 de septiembre de 2004, F.J. 2º [ECLI:ES:APS:2004:1791], sentencia disponible aquí <https://www.poderjudicial.es/search/AN/openDocument/fe47c8c3ea3f67f1/20041111> (consultado el 20 de mayo de 2025).

¹⁰³ Reglamento (CE) n.º 593/2008 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de junio de 2008 sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales (Roma I).

¹⁰⁴ Reglamento (UE) n.º 1215/2012 del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2012 relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil (refundición).

¹⁰⁵ STJUE de 14 de septiembre de 2023, *JF, NS contra Diamond Resorts Europe Limited (Sucursal en España), Diamond Resorts Spanish Sales, S. L. y Sunterra Tenerife Sales, S. L.*, asunto C-632/21 [ECLI:EU:C:2023:671], sentencia disponible aquí <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=277406&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=69891> (consultado el 20 de mayo de 2025).

¹⁰⁶ STJUE de 14 de septiembre de 2023, *NM contra Club La Costa (UK) plc, sucursal en España, CLC Resort Management Ltd, Midmark 2 Ltd., CLC Resort Development Ltd y European Resorts & Hotels, S. L.*, asunto C-821/21 [ECLI:EU:C:2023:672], sentencia disponible aquí <https://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=277408&pageIndex=0&doclang=ES&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=75249> (consultado el 20 de mayo de 2025).

de extranjería en una relación contractual activa automáticamente el sistema de normas de conflicto, incluso cuando las partes comparten la misma nacionalidad. Así, por ejemplo, un contrato entre una plataforma británica de *fashion rental* y una usuaria española estaría sujeto a estas normas: la ley aplicable se determinaría, en principio, por la autonomía de la voluntad (artículo 3 del Reglamento Roma I), pero con la limitación que introduce el artículo 6 para contratos de consumo, que impone la aplicación de las disposiciones imperativas del país de residencia habitual del consumidor.

214. En consecuencia, la internacionalización del *fashion rental* obliga a las plataformas a conocer y aplicar correctamente este entramado regulatorio. Empresas como *Rent the Runway*, si prestan servicios a clientas en España, deben ser conscientes de que la normativa de protección de consumidores de la UE tenderá a imponer la aplicación del Derecho español en lo que respecta a las garantías mínimas para el usuario, conforme a los Reglamentos Roma I y Bruselas I bis.

5.4. Seguridad jurídica vs. innovación contractual: un equilibrio necesario

215. Existe una tensión inherente entre garantizar seguridad jurídica –a través de normas claras, estables y tipificadas– y permitir la innovación contractual– mediante la libertad y flexibilidad que proporciona el principio de autonomía privada. El fenómeno del *fashion rental* es un ejemplo paradigmático de innovación: combina elementos del comercio electrónico, la economía colaborativa y el arrendamiento de bienes muebles.

216. Una regulación prematura o excesivamente rígida podría dificultar su desarrollo natural. El sector aún se encuentra en evolución constante, y muchas iniciativas están en fase de prueba y error. Así, algunas empresas han replanteado su modelo de negocio ante dificultades operativas, como ocurrió con *La Más Mona*, que en 2023 pausó su actividad para explorar vías de escalabilidad sostenibles. En este contexto, el Derecho debe acompañar la transformación del sector sin encorsetarla, adoptando un enfoque que combine principios generales con una mínima intervención normativa. Como ha señalado MARTÍNEZ CAÑELLAS, “cabe que la finalidad del arrendamiento sea la financiación de la adquisición del bien (...) o bien que la finalidad sea exclusivamente la cesión temporal del uso del bien mueble, sin asunción de prestaciones complementarias por parte del arrendador¹⁰⁷”. La seguridad jurídica aquí se logra en gran medida asegurando que los principios generales –buena fe, equilibrio, responsabilidad– se apliquen para solucionar disputas justamente, más que dictando normas detalladas que quizás quedarían obsoletas pronto.

217. Uno de los retos más tangibles en términos de seguridad jurídica es la dispersión normativa. Hoy coexisten normas del Código Civil, del TRLGDCU, de la LSSI, entre otras. Esta fragmentación obliga a operadores y consumidores a navegar un marco normativo complejo y poco sistemático. Sería deseable que, en un futuro proceso de reforma del Derecho de contratos –largamente debatido pero aún pendiente en España– se contemplara la creación de un cuerpo común que unifique principios aplicables a contratos atípicos y contratos con consumidores, reduciendo así la actual atomización normativa.

5.5. Evolución normativa y su impacto en el fashion rental

218. El marco normativo español en materia de sostenibilidad se encuentra íntimamente vinculado a la estrategia legislativa de la Unión Europea, que ha desarrollado un conjunto de normas dirigidas a transformar el modelo económico lineal en uno verdaderamente circular. En este contexto, el sector textil, incluido el alquiler de moda, ha sido identificado como prioritario. Destacan las siguientes normas y estrategias relevantes:

¹⁰⁷ A. MARTÍNEZ, “Sobre el concepto y régimen jurídico del contrato de renting”, Revista Digital de la Facultad de Derecho, n.º3, 2010, pp. 79–124.

- La Directiva (UE) 2018/851¹⁰⁸, por la que se modifica la Directiva sobre residuos, establece objetivos vinculantes de preparación para la reutilización y reciclado de residuos, así como la introducción obligatoria de la recogida separada de residuos textiles antes de 2025.
- La estrategia de la UE para los Textiles Sostenibles y Circulares (COM/2022/141 final), publicada por la Comisión Europea en marzo de 2022, establece objetivos para asegurar que todos los productos textiles comercializados en la UE sean duraderos, reparables, reciclables y producidos de manera sostenible antes de 2030. Promueve específicamente modelos de negocio como el alquiler de ropa, reconociendo su potencial para alargar la vida útil de los productos textiles¹⁰⁹.
- El Reglamento de diseño ecológico para productos sostenibles¹¹⁰ (*Ecodesign for Sustainable Products Regulation – ESPR*) extenderá los requisitos de diseño ecológico más allá de productos energéticos e incluirá textiles. Incluirá pasaportes digitales de producto, trazabilidad de materiales y métricas obligatorias de durabilidad y reparabilidad.
- La Directiva (UE) 2024/825, ya mencionada, sobre el empoderamiento de los consumidores para la transición ecológica, obliga a justificar todas las alegaciones medioambientales con base empírica. Prohibe alegaciones del tipo “respetuoso con el medio ambiente” sin evidencia contrastable.
- El Plan de Acción de Economía Circular de la UE (COM/2020/98 final) prevé medidas específicas para “sectores con alto potencial circular”, entre ellos, los textiles. Impulsa iniciativas legislativas vinculadas a la responsabilidad ampliada del productor en este ámbito.
- La propuesta de Directiva sobre alegaciones ecológicas (*Green Claims Directive*, COM/2023/166 final), presentada por la Comisión Europea en marzo de 2023, establecerá obligaciones específicas para verificar y justificar cualquier alegación medioambiental voluntaria realizada por operadores económicos.

219. Estos instrumentos europeos se trasladan progresivamente al derecho español mediante transposición o aplicación directa, como ocurre con la Ley 7/2022, de residuos y suelos contaminados para una economía circular, y los Planes de Acción Nacional de Economía Circular. En conjunto, configuran un entorno en el que el alquiler de moda aparece no solo como una opción comercialmente viable, sino también legalmente incentivada, siempre que cumpla criterios de trazabilidad, reutilización efectiva y no incurran en *greenwashing*.

220. A diferencia del entorno normativo europeo, en Estados Unidos no se han producido reformas federales recientes directamente aplicables al alquiler de moda, ni modificaciones sustanciales en el UCC que alteren el marco contractual general del arrendamiento de bienes muebles. No obstante, algunos desarrollos legislativos de carácter estatal –ya analizados previamente– están comenzando a incidir indirectamente en el sector del *fashion rental*, en especial aquellos vinculados a la sostenibilidad, la gestión de residuos textiles y la publicidad medioambiental. En este sentido, normas como la SB-707 del estado de California (*Responsible Textile Recovery Act of 2024*) y las FTC Green Guides, actualmente en revisión, podrían tener un impacto creciente sobre las empresas dedicadas al alquiler de prendas, especialmente en lo relativo a la trazabilidad de los productos, el tratamiento de residuos y la veracidad de las alegaciones comerciales en materia de sostenibilidad.

¹⁰⁸ Directiva (UE) 2018/851 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 30 de mayo de 2018, por la que se modifica la Directiva 2008/98/CE sobre los residuos (Texto pertinente a efectos del EEE).

¹⁰⁹ Tal y como se indica en la página 3 de la mencionada comunicación, “prolongar la vida útil de los productos textiles es la manera más eficaz de reducir significativamente su impacto en el clima y en el medio ambiente. Para lograrlo, el diseño de los productos desempeña un papel clave. Las deficiencias de calidad, como la solidez de los colores, la resistencia al desgarro o la calidad de las cremalleras y las costuras, son algunas de las principales razones por las que los consumidores descartan productos textiles. Una mayor durabilidad permitirá a los consumidores utilizar la ropa durante más tiempo y, al mismo tiempo, apoyar modelos de negocio circulares como la reutilización, el alquiler y la reparación, los servicios de recogida y el comercio de segunda mano, creando oportunidades de ahorro para los ciudadanos”.

¹¹⁰ Reglamento (UE) 2024/1781 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, por el que se instaura un marco para el establecimiento de requisitos de diseño ecológico aplicables a los productos sostenibles, se modifican la Directiva (UE) 2020/1828 y el Reglamento (UE) 2023/1542 y se deroga la Directiva 2009/125/CE (Texto pertinente a efectos del EEE).

5.6. Retos prácticos específicos: soluciones para problemas concretos

221. El *fashion rental* plantea una serie de situaciones prácticas que requieren respuestas jurídicas claras y previsibles. A continuación, se analizan algunos de los problemas más relevantes en la operativa de estos contratos:

a) Determinación del valor de indemnización en caso de pérdida o daño de la prenda

222. Uno de los principales retos es valorar económicamente una prenda usada cuando no existe acuerdo previo entre las partes. ¿Cómo determinar judicialmente el importe indemnizatorio por la pérdida o deterioro de un vestido previamente alquilado? En estos casos, entran en juego elementos como la prueba pericial, las facturas de compra originales, el grado de uso previo y la depreciación del bien. Aunque sería recomendable que los contratos establecieran un valor pactado para estos supuestos, en ausencia de ello, los jueces deberán aplicar criterios de valor venal o de mercado, lo que introduce una dosis de incertidumbre para ambas partes.

b) Encaje con el Derecho penal en caso de apropiación indebida

223. Si un arrendatario no devuelve la prenda intencionalmente, podría incurrir en responsabilidad penal por apropiación indebida. Es poco frecuente, pero las empresas podrían interponer denuncias en casos flagrantes. Esto añade otra capa: el contrato de arrendamiento, al no transmitir propiedad, configura una relación de mera tenencia donde la apropiación posterior del bien ajeno podría constituir delito. La amenaza penal actúa como disuasorio.

c) Pluralidad de prendas o servicios accesorios

224. Muchos contratos de *fashion rental* adoptan modalidades de suscripción, en las que se incluyen paquetes mensuales que permiten el uso de varias prendas y accesorios. Esta configuración multiplica las obligaciones de ambas partes: el usuario debe devolver la totalidad de los artículos en las condiciones pactadas, y la empresa debe garantizar una oferta adecuada y suficiente. Además, se suelen incorporar cláusulas relativas a la sustitución de prendas, límites al número de intercambios mensuales, servicios de limpieza incluidos, entre otros. Todo ello añade complejidad logística y jurídica. El reto consiste en mantener estos contratos comprensibles, equilibrados y fácilmente ejecutables, sin sacrificar la experiencia del usuario ni los márgenes operativos de la empresa.

d) Aspectos de sostenibilidad y calidad del servicio

225. La promesa de sostenibilidad es uno de los principales atractivos del *fashion rental*, al fomentar el uso compartido frente al consumo desechable. No obstante, desde un punto de vista jurídico, esta práctica implica la obligación para las empresas de mantener un estándar mínimo de calidad. Tras múltiples alquileres, una prenda puede presentar signos visibles de deterioro. ¿Cuándo debe retirarse del circuito? Si una clienta recibe un vestido excesivamente desgastado o en mal estado, podría considerarse un incumplimiento contractual, afectando a la confianza en el servicio.

226. Aunque no se trate estrictamente de una obligación legal, el mantenimiento del estándar forma parte del deber de diligencia profesional. Como ha señalado Susy Inés Bello Knoll, “el Derecho de la Moda como especialidad preocupada por este sector puede contribuir al desenvolvimiento soste-

nible de los actores implicados¹¹¹, incluyendo el cumplimiento de expectativas razonables en la calidad del producto ofrecido.

5.7. Convergencia público–privada: el fashion rental como expresión de la moda sostenible

227. Un último desafío —más estructural que operativo— es la interacción del *fashion rental* con políticas públicas e incentivos normativos vinculados a la sostenibilidad. En el contexto de la transición verde impulsada por la Unión Europea, se están debatiendo medidas para fomentar modelos de negocio basados en el acceso en lugar de la propiedad, en línea con la economía circular. De aprobarse en el futuro incentivos fiscales, estándares de reutilización o exigencias higiénicas específicas para el alquiler de textiles, ello impactaría directamente en la regulación y práctica de estos contratos.

228. La seguridad jurídica en este ámbito exige, por tanto, una mirada transversal que integre no sólo las normas civiles y mercantiles, sino también la normativa administrativa y sectorial emergente. La doctrina especializada ha puesto de relieve la importancia de considerar —en el marco del *fashion law*— aspectos vinculados a los derechos fundamentales y a la salud pública. Como se ha señalado en diversos foros internacionales, “no es menos importante descubrir la violación o el riesgo de falta de respeto a derechos humanos como el derecho a la salud” en este sector, especialmente en relación con las condiciones de producción, higienización y reutilización de prendas.

229. En definitiva, el *fashion rental* no sólo plantea desafíos contractuales clásicos, sino que se sitúa en la intersección entre la innovación privada, el interés público y las nuevas exigencias éticas del consumo sostenible.

6. Resolución de conflictos en contratos de fashion rental

230. Los conflictos derivados de contratos de *fashion rental* presentan particularidades que obligan a repensar los mecanismos clásicos de resolución de controversias. La relación entre arrendador y consumidor suele canalizarse a través de plataformas digitales, en contratos de adhesión, con escasa o nula posibilidad de negociación. Esta configuración refuerza la necesidad de soluciones eficaces, ágiles y proporcionales.

231. En el sistema español, las controversias relacionadas con el alquiler de moda suelen resolverse por la vía civil ordinaria, y en el caso de consumidores, se activan también los mecanismos previstos en el TRLGDCU, que permite invocar la nulidad de cláusulas abusivas y la moderación de penalizaciones. En Estados Unidos, las disputas contractuales entre plataformas de *fashion rental* y consumidores se tramitan en función del importe y jurisdicción ante cortes estatales o de distrito, y con base en el *common law* contractual y el *Article 2A* del UCC. Las cláusulas de elección de fuero o arbitraje son frecuentes, pero su validez se ha visto limitada por la doctrina de la *unconscionability*. En ambos casos, el recurso a la vía judicial puede resultar poco eficiente dada la baja cuantía individual de las reclamaciones y la naturaleza recurrente de los contratos.

6.1. Arbitraje y mediación: potencial y límites

232. Algunas plataformas incluyen cláusulas de arbitraje obligatorio, especialmente en Estados Unidos, como método para resolver disputas fuera del sistema judicial. No obstante, estas cláusulas

¹¹¹ S. BELLO KNOLL, “El Derecho de la Moda como herramienta de sostenibilidad”, *Cuadernos del Centro de Estudios en Diseño y Comunicación*, Ensayos, nº. 217, 202, pp. 267–274.

son discutidas cuando imponen restricciones excesivas al consumidor o limitan su derecho a acudir a tribunales. En España, el Sistema Arbitral de Consumo, promovido por la Administración, ofrece un canal alternativo eficaz y gratuito para resolver disputas menores, aunque no todas las empresas del sector están adheridas. Su utilidad podría ampliarse mediante mecanismos específicos para el alquiler de bienes de consumo, especialmente si se consolida el modelo *fashion rental* como una forma habitual de adquisición temporal.

233. Por su parte, la mediación civil y mercantil se presenta como una vía recomendable para controversias relacionadas con daños, penalizaciones o problemas de devolución. La Ley 5/2012, de 6 de julio, de mediación en asuntos civiles y mercantiles establece su marco normativo en España, aunque su uso sigue siendo escaso en el sector.

6.2. Soluciones integradas en plataformas digitales

234. Un fenómeno particular del *fashion rental* es la existencia de mecanismos internos de resolución de disputas ofrecidos por las propias plataformas (por ejemplo, formularios de reclamación, compensaciones automáticas, o políticas de garantía de satisfacción). Estas soluciones extrajudiciales suelen incluir la resolución rápida de incidencias por deterioro o retraso, las ofertas de reembolso parcial o crédito para futuras reservas o la evaluación automatizada del incumplimiento mediante algoritmos. Si bien estas herramientas ofrecen agilidad, no siempre garantizan imparcialidad ni permiten cuestionar cláusulas abusivas, por lo que su eficacia jurídica depende de su compatibilidad con el marco normativo vigente.

235. En Estados Unidos, algunas plataformas también imponen sistemas de resolución vinculante (*binding arbitration*), cuya validez está sujeta a revisión judicial si vulnera derechos básicos del consumidor. En España, aunque las plataformas ofrecen soluciones similares, la legislación protege con mayor claridad el derecho a recurrir a instancias públicas de resolución (judicial o arbitral).

7. Conclusiones

236. El contrato de *fashion rental* refleja la capacidad de adaptación del Derecho mercantil y civil español para adaptarse a las innovaciones del mercado. Desde la dogmática, lo entendemos como un arrendamiento innombrado de bien mueble no consumible, válido por la vía del art. 1255 del CC, y regido supletoriamente por las normas del arrendamiento de cosas, integrado con la normativa de protección al consumidor cuando corresponda y con las particularidades derivadas de su naturaleza mercantil. Su articulación jurídica en el tráfico moderno ha sido posible sin necesidad de reformas legislativas *ad hoc*, lo cual demuestra la elasticidad del marco legal vigente, sustentado en principios generales, libertad de pactos y uso de la analogía. No obstante, su consolidación plena en el sistema jurídico dependerá de la evolución práctica y de la eventual formación de jurisprudencia que aclare puntos hoy hipotéticos.

237. Esta situación no es exclusiva del ordenamiento español. En el sistema estadounidense, por ejemplo, el *fashion rental* se articula a través del Article 2A del UCC, que proporciona un marco específico para el arrendamiento de bienes muebles, y que permite una mayor previsibilidad normativa, especialmente en operaciones B2C. Aunque las formas de protección al consumidor difieren —más dispersas y apoyadas en doctrinas como la *unconscionability*—, existe una coincidencia sustancial en cuanto a los retos operativos, las cláusulas contractuales habituales y los criterios de diligencia exigidos a las partes.

238. Así, pese a la diversidad de tradiciones jurídicas, se observa una tendencia compartida a resolver este tipo de contratos mediante una combinación de libertad contractual y mecanismos de control de equilibrio. Esta comparación evidencia que, tanto en España como en Estados Unidos, el derecho

positivo ha sido capaz de responder —desde herramientas distintas— a una misma realidad comercial emergente. Por el momento, la seguridad jurídica se garantiza a través de la aplicación de principios consagrados como la buena fe, la equidad y la supletoriedad de la ley; la protección del consumidor, que actúa como red de seguridad en los contratos de adhesión; y la validez de la contratación digital que permite a las partes vincularse con certeza pese a la distancia física.

239. Los mayores retos se centran en mantener un equilibrio justo entre los intereses en juego: proteger adecuadamente al consumidor sin desalentar un modelo de negocio sostenible y útil; y lograr una armonización efectiva de esta figura contractual con el complejo mosaico que la rodea. Desde una perspectiva académica, el *fashion rental* invita a reflexionar sobre la sistematización del Derecho privado: cómo las categorías clásicas –arrendamiento, compraventa, prestación de servicios– van difuminándose en la práctica, y cómo el Derecho debe responder de forma coherente. Lejos de suponer una amenaza, esta evolución puede enriquecer el sistema jurídico si se abordan sus desafíos con rigor doctrinal.

240. Al fin y al cabo, el Derecho mercantil siempre se ha nutrido de la praxis del comercio para desarrollar sus instituciones; hoy esa praxis viene dada por la digitalización, la economía colaborativa y la sostenibilidad, y el *fashion rental* es exponente de todas ellas.

241. En síntesis, el *fashion rental* se erige como un contrato mercantil atípico plenamente válido, que conjuga la figura del arrendamiento de cosas del Código Civil con elementos innovadores, encajando en el ordenamiento jurídico gracias a la flexibilidad de la autonomía de la voluntad y a la aplicación integradora de normas civiles, mercantiles y de consumo. Su estudio dogmático confirma la vigencia de los principios fundamentales del Derecho privado –voluntad, libertad, buena fe, responsabilidad– incluso en contextos novedosos, a la par que nos alerta sobre la necesidad de interpretar dichos principios a la luz de las nuevas realidades para garantizar soluciones jurídicas justas y sistemáticas. En palabras del art. 2 del Código de Comercio, estamos ante un acto de comercio análogo a los tradicionales, que se rige por las normas mercantiles en lo pertinente y, “a falta de éstas, por las del Derecho común”. Esta simbiosis de lo nuevo con lo tradicional es la clave para dotar de seguridad jurídica al *fashion rental* sin frenar su desarrollo en el tráfico económico moderno, tanto en Europea como en otros sistemas, como el estadounidense, donde la existencia de un marco normativo específico como el Article 2 del UCC permite abordar esta figura desde una lógica estructurada pero igualmente abierta a la innovación contractual.