

Fiscalidad del comercio de productos de segunda mano a través de plataformas *online*: comparación entre países europeos y propuesta de mejora*

Taxation of Re-commerce Through Online Platforms: Cross Comparison Between Selected European Countries and Proposal for Improvement

SERGIO LUIS NÁÑEZ ALONSO**

Universidad Católica de Ávila (España)

JAROSŁAW KACZMAREK***

Cracow University of Economics (Polonia)

SUSANA ALDEIA****

Universidade Portucalense Infante D. Henrique (Portugal)

Resumen: La compraventa de bienes usados entre particulares ha dado un salto exponencial con plataformas como Ebay, Wallapop o Vinted, lo que ha desbordado un esquema tributario diseñado para mercadillos físicos. El estudio parte de esa realidad: garantizar que quienes venden declaren sus ingresos y, a la vez, no sofocar con trámites a quien solo se desprende ocasionalmente de objetos domésticos. Se ha revisado la Ley General Tributaria, el IRPF, el IVA y el ITP españoles, así como la transposición de la Directiva 2021/514 o DAC7. A su vez, se hace una comparativa entre varios países europeos: España, Francia, Alemania, Portugal, Italia y Polonia. La DAC7 obliga desde 2024 a que las plataformas reporten a Hacienda cuando un usuario supera treinta operaciones o 2000 € en un año, dotando a la Administración de la trazabilidad que faltaba, pero sin uniformar la forma en que cada país grava esas ventas. España destaca por mantener el Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales Onerosas (ITP) sobre bienes muebles, un tributo residual que apenas se liquida, lo que evidencia una necesidad de simplificación fiscal y de convergencia europea. Como conclusiones se propone: primero, fijar un umbral único que distinga al vendedor ocasional del profesional y evite la elusión, aprovechando diferencias nacionales; segundo, concentrar la imposición en

* Sergio Luis Nández Alonso ha desarrollado esta investigación como parte del proyecto financiado por la European Commission-Horizon Europe Framework Program under Grant 101159060AIdesignTEX. El apoyo de la Comisión Europea a este proyecto no implica la aprobación de su contenido, que refleja únicamente las opiniones de los autores.

** Doctor y profesor titular en la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad Católica de Ávila. Miembro del Grupo de Investigación DEKIS.

Código ORCID: 0000-0001-5353-2017. Correo electrónico: sergio.nanez@ucavila.es

*** Doctor habilitado y profesor de la Cracow University of Economics.

Código ORCID: 0000-0002-2554-814X. Correo electrónico: kaczmarij@uek.krakow.pl

**** Doctora y profesora asociada de la Universidade Portucalense Infante D. Henrique (Portugal), vinculada al Research on Economics, Management and Information Technologies (Remit), y al Instituto Jurídico Portucalense (IJP).

Código ORCID: 0000-0002-2611-7683. Correo electrónico: saldeia@upt.pt

el IRPF y el IVA, además de eliminar gravámenes ineficaces como el ITP, o al menos eximir las microoperaciones; tercero, introducir incentivos verdes (tipos reducidos de IVA y créditos fiscales por reparación o reventa) para que la fiscalidad se alinee con los objetivos de economía circular; y, por último, reforzar la cooperación digital con registros estandarizados y límites claros al uso y la conservación de los datos, de modo que la transparencia no afecte a la privacidad ciudadana.

Palabras clave: Re-commerce, fiscalidad digital, economía circular, IRPF, IVA, plataformas C2C, DAC7.

Abstract: The sale of second-hand products between individuals has grown exponentially with platforms such as Ebay, Wallapop and Vinted, overwhelming a tax system designed for physical markets. The study is based on this reality: ensuring that sellers declare their income while not burdening those who only occasionally sell household items with red tape. The Spanish General Tax Law, personal income tax, VAT, and property transfer tax have been reviewed, as well as the transposition of the Directive 2021/514 or DAC7. In turn, a comparison is made between several European countries: Spain, France, Germany, Portugal, Italy, and Poland. From 2024, DAC7 will require platforms to report to the tax authorities when a user exceeds thirty transactions or 2000 € in a year, providing the Administration with the traceability it lacked, but without standardizing the way in which each country taxes these sales. Spain stands out for maintaining the ITP on movable property, a residual tax that is rarely paid, highlighting a need for tax simplification and European convergence. The conclusions proposed are as follows: first, to set a single threshold to distinguish between occasional sellers and professionals and prevent tax avoidance by exploiting national differences; second, to concentrate taxation on personal income tax and VAT and eliminate ineffective taxes such as the ITP, or at least exempt micro-transactions; third, introduce green incentives (reduced VAT rates and tax credits for repair or resale) to bring taxation into line with circular economy objectives; and, finally, strengthen digital cooperation with standardized registers and clear limits on the use and storage of data, so that transparency does not affect citizens' privacy.

Keywords: Re-commerce, digital taxation, circular economy, personal income tax, VAT, C2C platforms, DAC7.

CONTENIDO: I. INTRODUCCIÓN.- II. MARCO CONCEPTUAL Y ESTADO DE LA CUESTIÓN.- III. NORMATIVA FISCAL APLICABLE EN ESPAÑA.- III.1. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF): GANANCIAS Y PÉRDIDAS.- III.2. TRATAMIENTO FISCAL EN EL ITP DE VENTAS C2C DE BIENES USADOS EN PLATAFORMAS DIGITALES.- III.3. TRATAMIENTO FISCAL EN EL IVA EN OPERACIONES C2C MEDIANTE PLATAFORMAS DIGITALES.- IV. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES C2C BAJO LA DAC7.- V. PERSPECTIVA COMPARADA INTERNACIONAL.- VI. PROPUESTAS DE MEJORA NORMATIVA EN EL COMERCIO DIGITAL DE SEGUNDA MANO (*RE-COMMERCE*) VÍA PLATAFORMAS C2C.- VII. CONCLUSIONES.

I. INTRODUCCIÓN

En la última década el mercado de segunda mano ha experimentado un salto cualitativo (Madrigal Moreno *et al.*, 2023; Zhigui Jiménez *et al.*, 2024). Así, de los mercadillos callejeros tradicionales, como El Rastro (Madrid) o Els Encants (Barcelona), se ha dado el salto a plataformas *online* como eBay, Wallapop y Vinted, que eliminan barreras geográficas y permiten transacciones 24/7 entre particulares. Este *re-commerce* responde simultáneamente a varias motivaciones. En primer lugar, a motivaciones económicas. Más allá del incentivo directo de «precio de entrada» inferior, los mercados de segunda mano permiten a los consumidores *monetizar* activos infrutilizados (un teléfono, una prenda de lujo o un mueble *vintage*) y financiar así nuevas compras (Tangri & Yu, 2023). Además, cuando las plataformas aportan señales creíbles sobre la autenticidad y el estado del producto (certificados, fotografías 360°, reputación del vendedor), se reduce la asimetría de información y la incertidumbre percibida, lo que libera nueva demanda y eleva el valor de reventa de los bienes de gama alta (Pandey *et al.*, 2024).

En segundo lugar, a motivaciones ambientales. Alargando la vida útil de los productos y evitando la fabricación de un artículo nuevo, cada operación de *re-commerce* ahorra materias primas vírgenes y emisiones de CO₂, contribuyendo a los objetivos de neutralidad climática de la Unión Europea. Los trabajos de Arman y Mark-Herbert (2021) demuestran que la reutilización *entre pares* puede reducir hasta un 33 % la huella de carbono asociada al ciclo de vida de bienes de consumo duradero.

En tercer lugar, a motivaciones sociales y tecnológicas. El ecosistema de *re-commerce* está evolucionando desde simples plataformas de clasificados hacia redes sociodigitales donde las comunidades negocian, reparan y recombinan valor. Los grupos de Facebook, WhatsApp o Telegram analizados por Xien *et al.* (2025) funcionan como *nodos logísticos comunitarios* que acortan las distancias entre oferta y demanda local, aumentan la confianza y aceleran la rotación de inventario, especialmente —tal y como indica el estudio de Madrigal Moreno *et al.* (2023)— entre usuarios jóvenes de la generación Z. En paralelo, los *retailers* de moda implantan «operaciones de *re-commerce* de marca» (*branded resale*) apoyadas en proveedores *back-end* que gestionan autenticación, reacondicionado y *fulfillment* a escala industrial (Herman & Kim, 2024). Según recogen Herman y Kim (2024), se trata de un sector que genera 36 000 millones de dólares y que se duplicó en 2025. Desde la perspectiva tributaria, la economía de plataforma asociada a este *re-commerce* ha dado lugar a un nuevo perfil de contribuyente: pequeños perceptores de rentas derivados del autoempleo y de la explotación de activos infrutilizados, cuyo cumplimiento fiscal se ve dificultado por los esquemas tradicionales de gestión tributaria (Calderón Corredor, 2020).

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:
COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORA

TAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

Por tanto, el crecimiento de estas transacciones genera un doble desafío fiscal. En primer lugar, está el de asegurar que los ingresos se declaren correctamente. En segundo lugar, comprobar que las figuras tributarias tradicionales (ITP, IRPF, IVA)¹ que gravan intercambios entre consumidores digitalizados (en adelante, C2C) no desincentivan los anteriores. En España, esta falta de adaptación no es solo normativa, sino también sociológica. Como recuerda Lucas Durán (2018), la tradicional imposibilidad administrativa de conocer transmisiones gravadas por el ITP y AJD² entre particulares ha generado «una suerte de conciencia colectiva de que no había de tributarse por tales compraventas» cuando, en realidad, se trataba de «una economía sumergida que impedía su fiscalización pública» (pp. 131 y 139). Al mismo tiempo, en la era digital «la fiscalización de las operaciones es mucho más sencilla, donde su trazabilidad se eleva a extremos muy relevantes» (pp. 131 y 139).

A consecuencia de la situación anterior, la Unión Europea ha reaccionado a través de la Directiva 2021/514 (2021) (en adelante, DAC7). Esta directiva, está vigente en España desde el 1 de enero de 2024 y obliga a las plataformas a compartir información fiscal de los vendedores con la Agencia Estatal de la Administración Tributaria (en adelante, AEAT). A su vez, el Real Decreto 117/2024 (2024) transpone la DAC7, y ha fijado umbrales de treinta operaciones o 2000 € anuales para que la comunicación de la plataforma a la AEAT sea obligatoria.

Partiendo del contexto previamente descrito, el artículo persigue: en primer lugar, describir el régimen tributario aplicable a la compraventa *online* de bienes usados en España. En segundo lugar, realizar una comparativa de la fiscalidad de estas operaciones entre varios países europeos seleccionados, a saber: Alemania, España, Francia, Italia, Portugal y Polonia. En tercer lugar, proponer mejoras que equilibren recaudación y fomento de la economía circular. El estudio emplea un análisis doctrinal-normativo de la Ley General Tributaria (2003), la Ley 35/2006 (2006) (en adelante, LIRPF), la Ley 37/1992 (1992) (en adelante, LIVA), el Real Decreto Legislativo 1/1993 o TRLITP-AJD (1993) y el Real Decreto 117/2024 (2024). Ello se complementa con la doctrina administrativa emanada del Tribunal Económico Administrativo Central y de la Dirección General de Tributos (en adelante, TEAC/DGT), así como con la revisión normativa de los países anteriormente referenciados.

El artículo se encuentra estructurado como sigue. En la introducción, se explica qué es la economía colaborativa, su auge, la metodología y los objetivos. A continuación, se examina el marco español, analizando

1 ITP: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales. IRPF: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. IVA: Impuesto sobre el Valor Añadido.

2 AJD: Actos Jurídicos Documentados.

cómo IRPF, ITP e IVA, junto con las obligaciones formales, gravan las ventas entre particulares. En el siguiente apartado, son analizadas las propias plataformas bajo la normativa DAC7, además de los posibles deberes de retención y las cláusulas contractuales *tax-compliant* que ya incorporan algunas empresas como Wallapop o Vinted. A continuación, son objeto de análisis los usuarios (vendedor ocasional frente a habitual) y se indican los umbrales que marcan las obligaciones fiscales. Posteriormente, se compara la situación de tributación en España con los casos de Alemania, Francia, Italia, Portugal y Polonia. Luego, se ofrece una serie de propuestas de mejora normativa. El trabajo concluye resumiendo los hallazgos, señalando sus implicaciones para legisladores y plataformas, y apuntando futuras líneas de investigación.

II. MARCO CONCEPTUAL Y ESTADO DE LA CUESTIÓN

La denominada economía colaborativa describe un ecosistema en el que particulares intercambian bienes o servicios a través de infraestructuras digitales que reducen los costes de transacción y favorecen el acceso frente a la propiedad (Hernández Carrión, 2022; Sastre-Centeno & Inglada Galiana, 2019). Las plataformas pioneras como eBay en 2002, seguida posteriormente de Wallapop, Milanuncios o Vinted, han impulsado «una nueva forma de consumo apoyada en la economía colaborativa, la cual impulsa la venta de bienes mediante el intercambio y la utilización de bienes y servicios entre iguales» (Chivite Cebolla *et al.*, 2021). Este fenómeno se ha visto potenciado por la digitalización, pues las aplicaciones móviles permiten operaciones inmediatas, sortear la distancia geográfica y ofrecer medios de pago seguros que incrementan la confianza de los usuarios (Merino-Saum *et al.*, 2023; Rühl & Palomo Zurdo, 2019). Dentro de este marco surge el *re-commerce* (comercio de bienes usados mediado por tecnología), cuyo núcleo son los mercados C2C. Aunque la compraventa de segunda mano existe desde hace décadas (mercadillos como El Rastro o Els Encants), la digitalización ha «revolucionado la forma de comercializar, eliminando barreras geográficas y facilitando las transacciones» (Merino-Saum *et al.*, 2023).

La expansión del *re-commerce* obedece a la suma de motivaciones económicas, sociales y medioambientales que se han ido superponiendo a lo largo del tiempo. Desde la vertiente económica, la situación económica que siguió a la crisis financiera de 2008 llevó a numerosas familias a liquidar parte de su patrimonio doméstico en los circuitos de segunda mano a fin de compensar la pérdida de renta real; al mismo tiempo, los hogares compradores se decantaron por artículos usados debido a su precio comparativamente menor (James *et al.*, 2010). Hoy, en un entorno marcado por la inflación, la venta en línea se ha convertido en una fuente de ingresos complementarios (particularmente relevante

349

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:
COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORA

TAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

para jóvenes y estudiantes); mientras que la compra de segunda mano se consolida como una estrategia de consumo austero (Herjanto *et al.*, 2023; Mobarak *et al.*, 2025).

En el plano macroeconómico, la transición hacia una economía circular que impulsa la Unión Europea supone el poder crear en el sector en torno a 700 000 empleos netos antes de 2030 (Cambridge Econometrics *et al.*, 2018). Hay que sumar a ello la posible generación de un beneficio anual estimado de 1.8 billones de euros si se implantan plenamente los principios de circularidad (McKinsey Center for Business and Environment, 2015). A aquello se añade el hecho de que otorgar «una segunda vida» a los productos puede reducir hasta un 42 % las emisiones de CO₂ y la huella hídrica asociadas a cada uso frente a la compra de artículos nuevos (Klooster *et al.*, 2024). Por último, las motivaciones del consumidor han evolucionado hasta situar a la sostenibilidad (junto con el precio y la posibilidad de encontrar artículos descatalogados) entre las tres razones principales para recurrir al mercado de segunda mano. Los primeros trabajos identificaron estos motivos en factores económicos, críticos y recreativos (Guiot & Roux, 2010), y los estudios más recientes confirman que la sostenibilidad se ha convertido ya en una palanca decisiva de la elección de compra (Gilal *et al.*, 2024).

«Bien usado» y «compraventa entre particulares» no son meros conceptos descriptivos, pues vienen a determinar la frontera entre la imposición directa e indirecta. Además, condicionan las obligaciones formales de los usuarios de plataformas digitales de compraventa *online*. En el derecho español, el punto de partida lo ofrece el artículo 1.445 del Código Civil (1889), que concibe la compraventa como el contrato por el cual «uno de los contratantes se obliga a entregar una cosa determinada y el otro a pagar por ella un precio cierto». La naturaleza del objeto (ya sea nuevo o usado) no altera la esencia del contrato; pero, no obstante lo anterior, sí condiciona el régimen jurídico y, en particular, el tratamiento fiscal de la operación.

La noción de «bien usado» aparece en el artículo 135 de la LIVA (1992), que regula el Régimen Especial de Bienes Usados (en adelante, REBU), como aquel producto «utilizado previamente por un tercero y que es objeto de una venta por un revendedor». Este régimen es aplicable cuando el transmitente actúa como revendedor profesional. En cualquier caso, el bien debe haber experimentado un uso real que lo distinga de un *stock* nuevo y conservar aptitud funcional para su destino ordinario.

El carácter «civil» o «mercantil» de la venta depende de la condición de las partes y de la finalidad perseguida. Los artículos 3 y 4 del Texto Refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios (2007) o TRLGDCU definen, respectivamente, al

consumidor como «quien actúa con un propósito ajeno a su actividad empresarial» y al empresario como «quien opera en el marco de esta». Complementariamente, el artículo 326 del Código de Comercio (1885) excluye de la compraventa mercantil la reventa puntual realizada por una persona no comerciante. Cuando ambas partes son consumidores y la transmisión carece de habitualidad o ánimo de lucro, entonces la operación se rige por el Código Civil y se califica como compraventa entre particulares.

Esta distinción es trascendental desde la perspectiva tributaria por lo siguiente:

1. Si el vendedor no es empresario ni profesional, la entrega queda fuera del ámbito del IVA y, por exclusión, puede quedar sujeta al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas (ITP) en la modalidad TPO.
2. En cambio, si el transmitente actúa con habitualidad o ánimo de lucro, la operación se integra en el IVA (bajo el REBU) y queda entonces exento del ITP, con la consiguiente obligación de repercutir el impuesto o declarar las operaciones bajo DAC7.

Desde el punto de vista del vendedor particular, solo se genera obligación en el IRPF cuando la diferencia entre valor de transmisión y de adquisición produce una ganancia patrimonial.

III. NORMATIVA FISCAL APLICABLE EN ESPAÑA

Como se ha indicado previamente, la expansión de los mercados C2C genera retos fiscales, como garantizar la correcta declaración de los ingresos y adaptar figuras tradicionales (IRPF, IVA e ITP) a los intercambios digitales entre consumidores.

III.1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF): ganancias y pérdidas

La DAC7 (2021) —transpuesta en España mediante la Ley 13/2023 (2023) y el Real Decreto 117/2024 (2024)— impone a las plataformas la obligación de reportar a la Agencia Tributaria los vendedores que superen treinta operaciones y 2000 € anuales. A efectos del IRPF en España, la Ley 35/2006 (2006) del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas define las ganancias y pérdidas patrimoniales como «las variaciones en el valor del patrimonio del contribuyente que se pongan de manifiesto con ocasión de cualquier alteración en la composición de aquel» (art. 33.1).

El cálculo se basa en la diferencia entre el valor de transmisión y el de adquisición (art. 34.1.a). No se computarán como pérdidas las

351

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:
COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORA

TAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

debidas al consumo o desgaste normal de los bienes de uso personal (art. 33.5.b), por lo que vender por debajo del coste no genera pérdida deducible. Cuando el precio de venta supera al de compra, aparece una ganancia patrimonial que debe integrarse en la base del ahorro del IRPF del ejercicio en que se produce la venta. Los tipos vigentes en 2025 oscilan entre el 19 % y el 28 %, según el importe acumulado. El valor de adquisición incluye el precio efectivo más gastos vinculados (impuestos pagados, mejoras, comisiones de compra), mientras que el valor de transmisión es el precio cobrado menos los gastos asumidos por el vendedor (comisiones de la plataforma, envíos) (Ley 35/2006, 2006, art. 35). Por tanto, la correcta documentación de ambos valores resulta esencial pues, en ausencia de prueba, la Administración puede estimarlos —incluso fijar el valor de adquisición en cero—, incrementando la cuota a ingresar. La DGT ha confirmado la tributación de plusvalías en consultas como la Consulta Vinculante V2696-20 (2020) —ganancia en la venta de un vehículo de 6000 €— y ha negado la deducibilidad de pérdidas en la Consulta Vinculante V1761-18 (2018). Este criterio se ha reiterado en otras consultas vinculantes relativas a la venta de bienes del patrimonio personal, como la Consulta Vinculante V0011-22 (2022) (cartas coleccionables de un juego de rol) y la Consulta Vinculante V0372-21 (2021) (venta de joyas). En ambas, la DGT insiste en que la transmisión genera, en su caso, una ganancia patrimonial integrada en la base del ahorro y en que no son deducibles las pérdidas derivadas del consumo o desgaste normal del bien.

La venta esporádica de efectos personales por parte de un particular queda fuera del ámbito del IVA y sujeta, para el comprador, al ITP (Consulta Vinculante V3107-17, 2017). Si el contribuyente actúa con habitualidad y ánimo de lucro —compra bienes para revenderlos sistemáticamente—, la Administración puede recalificar la operación como actividad económica, en cuyo caso el vendedor debería darse de alta en el censo, repercutir IVA y computar los beneficios como rendimientos de actividad empresarial (Consulta Vinculante V1761-18, 2018). Este enfoque coincide con el seguido por la DGT en consultas más recientes sobre comercio en línea de bienes usados, como la Consulta Vinculante V2934-18 (2018) (tienda *online* de juguetes de segunda mano adquiridos a particulares), donde se recalca que las ventas realizadas mediante plataformas digitales constituyen actividad económica cuando existe organización de medios y ánimo de lucro. La jurisprudencia exige valorar la frecuencia, el volumen y la organización de medios para apreciar habitualidad (Sentencia N.º 941/2025, 2025; Sentencia N.º 50/2025, 2025); por tanto, toda alteración onerosa no exenta se integra en la base imponible del ahorro.

III.2. Tratamiento fiscal en el ITP de ventas C2C de bienes usados en plataformas digitales

El ITP (modalidad TPO) grava las ventas de bienes entre particulares cuando la operación no está sujeta al IVA. El Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (Real Decreto Legislativo 1/1993, 1993) define el hecho imponible como las «transmisiones onerosas por actos inter vivos de toda clase de bienes y derechos» (art. 7.1.A). En la compraventa de un bien usado mediante plataformas digitales (Wallapop, Vinted, eBay, etc.), un particular transmite un bien de su patrimonio a otro particular a título oneroso, configurándose así el hecho imponible del ITP, tal como confirma la DGT en las consultas V2170-17 (2017) y V3107-17 (2017).

El sujeto pasivo del impuesto es el adquirente del bien: «estará obligado al pago del impuesto [...] el que adquiere» (Real Decreto Legislativo 1/1993, 1993, art. 8). Por tanto, en la compraventa C2C el comprador debe autoliquidar y pagar el impuesto ante la Hacienda autonómica, presentando el modelo 600 (o el documento equivalente) dentro de los treinta días hábiles siguientes a la compraventa. La plataforma digital no actúa como retenedora ni declarante; la responsabilidad recae íntegramente en el comprador. El ITP es un tributo cedido a las comunidades autónomas, que pueden fijar sus tipos dentro de ciertos límites. Para bienes muebles usados, la mayoría de las autonomías mantiene un tipo general del 4 %. Algunas introducen bonificaciones o reducciones, tal y como muestra la tabla 1. En particular, la Comunidad de Madrid ha establecido una bonificación del 100 % de la cuota para transmisiones de bienes muebles de hasta 500 €, lo que en la práctica opera como un mínimo exento autonómico para las microoperaciones típicas del *re-commerce*.

Tabla 1. Tipo general en el ITP para bienes muebles y bonificaciones según comunidad autónoma

Comunidad autónoma	Tipo general bienes muebles	Bonificaciones destacadas
Andalucía	4 %	Exención operaciones < 400 €
Castilla y León	5 %	Reducción al 2 % para bienes culturales
Galicia	8 %	Tarifa reducida 4 % vehículos > 15 años

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:
COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORA

TAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

Madrid	4 %	Bonificación 100 % transmisiones ≤ 500 €
--------	-----	--

Fuente: elaboración propia.

ITP e IVA son incompatibles. Las entregas de bienes realizadas por empresarios o profesionales tributan por IVA (Ley 37/1992, 1992, art. 4), mientras que las realizadas por particulares no están sujetas a dicho impuesto y, por exclusión, se gravan por ITP (Real Decreto Legislativo 1/1993, 1993, art. 7.5). Las consultas de la DGT V2170-17 (2017) y V3107-17 (2017) confirman que las ventas C2C a través de plataformas, al no intervenir un empresario, quedan fuera del ámbito del IVA y deben satisfacerse por ITP. Por tanto, la adquisición de bienes usados a particulares por comerciantes está sujeta igualmente a ITP, reforzando la primacía del carácter del transmitente para determinar el impuesto aplicable.

III.3. Tratamiento fiscal en el IVA en operaciones C2C mediante plataformas digitales

La Ley 37/1992 (1992) del IVA establece que solo están sujetas a este impuesto las entregas de bienes o servicios realizadas por empresarios o profesionales (art. 4). A su vez, su artículo 5 define quiénes se consideran empresarios o profesionales. Destaca el artículo 5.1.c, que incluye a quienes explotan bienes con la finalidad de obtener ingresos continuados. Asimismo, el artículo 5.2 indica que la actividad se inicia cuando se adquieren bienes o servicios con intención objetiva de destinarlos a la actividad económica. La habitualidad se presume en actos de comercio (art. 5.3). La doctrina administrativa emanada de la DGT viene a reafirmar que las operaciones de particulares ajenos a actividades empresariales no se gravan con IVA. Las ventas efectuadas por particulares quedan fuera de su ámbito y tributan, en su caso, por el ITP. La DGT confirma que la compraventa de objetos usados entre particulares a través de plataformas digitales no está sujeta a IVA y debe gravarse mediante el ITP³.

En 2022, el TEAC determinó que las compras de bienes usados a particulares por empresarios revendedores pueden quedar al margen del IVA y el ITP si se aplica el Régimen Especial de Bienes Usados. El criterio administrativo reciente considera indicio de actividad económica superar el Salario Mínimo Interprofesional en ingresos anuales. Cuando un particular alcanza la condición de empresario debe: a) darse de alta en el Censo de Empresarios (modelo 036/037), b) inscribirse en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos, c) repercutir IVA y emitir factura

3 Véanse las consultas V2170-17 y V3107-17, ambas de 2017.

conforme al Real Decreto 1619/2012 (2012), d) presentar liquidaciones periódicas de IVA (modelo 303) y resumen anual (modelo 390), y e) declarar los rendimientos de la actividad en IRPF (pagos fraccionados, modelo 130). El incumplimiento puede conllevar liquidaciones de IVA no ingresado, sanciones tributarias y reclamaciones de cuotas a la Seguridad Social (AEAT, 2023).

IV. OBLIGACIONES Y RESPONSABILIDADES DE LAS PLATAFORMAS DIGITALES C2C BAJO LA DAC7

La DAC7 (2021) incorpora la figura del «operador de plataforma obligado a comunicar información», que engloba a las plataformas que facilitan la venta de bienes entre particulares (venta C2C). Las plataformas C2C más relevantes en España (Wallapop, Vinted y Milanuncios) no están establecidas en territorios considerados «intermediarios cualificados» exentos, sino que operan dentro de la Unión Europea (en adelante, UE) y, por tanto, son sujetos plenamente obligados (Ley 13/2023, 2023, disp. adic. 25; Real Decreto 117/2024, 2024). Deben inscribirse en el Registro de operadores de plataforma vía modelo 040 y, en su caso, designar un representante fiscal en España (Orden HAC/72/2024, 2024).

Cada operador presenta una declaración informativa anual (modelo 238) en enero del año siguiente con los datos de los vendedores que superan treinta transacciones o 2000 € de ingresos anuales (DAC7, 2021, art. 13 g *quinquies*; Real Decreto 117/2024, 2024, art. 4). La AEAT redistribuye esos datos a los Estados de residencia de los vendedores y, recíprocamente, recibe de otros países la información relativa a contribuyentes españoles. De este modo, la AEAT dispone de la cifra total ingresada por cada usuario activo en Wallapop, Vinted o Milanuncios, pudiendo contrastarla con su declaración de IRPF o IVA (AEAT, 2023).

Para cumplir con la DAC7, las plataformas de compraventa entre particulares deben superar un exigente itinerario de control fiscal. Todo empieza con su inscripción en el Registro de operadores de plataforma, trámite que se formaliza mediante el modelo 040 antes de iniciar cualquier actividad (Orden HAC/72/2024, 2024). A partir de ahí, la norma las obliga a desplegar un proceso de diligencia debida: deben identificar a cada vendedor y recoger su nombre completo, NIF, fecha de nacimiento, IBAN y país de residencia; verificar la veracidad de estos datos; y conservar la documentación durante un lustro (Real Decreto 117/2024, 2024, art. 5). Solo cuando un usuario supera los treinta contratos de compraventa o rebasa los 2000 € de ingresos en el ejercicio —umbral fijado en el anexo V de la DAC7—, la plataforma está facultada (y obligada) a incluirlo en su declaración informativa anual. Esa declaración, que se presenta en enero a través del modelo 238,

355

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:
COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORA

TAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

detalla el número de ventas de cada vendedor, las contraprestaciones brutas cobradas y las comisiones retenidas.

El legislador ha previsto resortes para asegurar la colaboración del usuario y de la propia plataforma. Si el vendedor ignora las peticiones de información y no aporta sus datos fiscales en un plazo máximo de sesenta días, la plataforma debe bloquearle la cuenta o inmovilizarle los fondos hasta que regularice la situación (Ley 13/2023, 2027, art. 206 *terdecies*). En paralelo, la empresa se expone a multas de 200 € por cada vendedor mal clasificado o no comunicado, y a sanciones hasta tres veces más altas si ni siquiera se ha registrado como operador.

Las principales plataformas españolas ya han interiorizado estas reglas. Wallapop (2025) ha modificado sus condiciones de uso para citar expresamente la DAC7 y advertir de la suspensión de cuenta en caso de falta de identificación, mientras que su centro de ayuda explica los umbrales (treinta ventas o 2000 €) y confirma que remitirá los datos a la AEAT. Vinted ha publicado la guía *¿Qué es la DAC7?* (2023), donde avisa que solicitará un formulario con NIF e IBAN a quienes alcancen los límites y que congelará el saldo si no lo reciben. Milanuncios, por su parte, ha creado una FAQ sobre la directiva que informa de los requisitos, precisa que solo reportará las operaciones realizadas a través de Milanuncios Express (las únicas cuyo importe conoce con seguridad) y anuncia que contactará al usuario antes de transferir la información.

Cada compañía exhibe un grado distinto de transparencia contractual: Wallapop lo plasma en el contrato, Vinted en su centro de ayuda y Milanuncios mediante preguntas frecuentes, pero las tres coinciden en la práctica: han incorporado el estándar *tax compliant*, colaboran activamente con la AEAT y se han convertido en engranajes esenciales del control tributario dentro de la economía digital de segunda mano.

Cada operador presenta una declaración informativa anual (modelo 238) en enero del año siguiente, con los datos de los vendedores que superan treinta transacciones o 2000 € de ingresos anuales (DAC7, 2021, art. 13g *quinquies*; Real Decreto 117/2024, 2024, art. 4). La AEAT redistribuye esos datos a los Estados de residencia de los vendedores y, recíprocamente, recibe de otros países la información relativa a contribuyentes españoles. De este modo, la AEAT dispone de la cifra total ingresada por cada usuario activo en Wallapop, Vinted o Milanuncios, pudiendo contrastarla con su declaración de IRPF o IVA (AEAT, 2023).

V. PERSPECTIVA COMPARADA INTERNACIONAL

Como ya se ha analizado previamente, en España las ventas de bienes de segunda mano entre particulares deben declararse en el IRPF únicamente

cuando generan una ganancia patrimonial para el vendedor. Si la venta origina una plusvalía, la diferencia tributa en la base del ahorro del IRPF (con tipos de gravamen que oscilan entre 19 % y el 23 %). Por su parte, las pérdidas patrimoniales no son deducibles al tratarse de un consumo propio; por el contrario, si no existe ganancia, no hay obligación de declarar. Respecto al IVA, las ventas ocasionales entre particulares están fuera del ámbito de este impuesto cuando el transmitente no actúa como empresario o profesional. No obstante, si el vendedor compra bienes para revenderlos con ánimo de lucro, debe considerarse sujeto pasivo de IVA y cumplir las obligaciones correspondientes. Finalmente, en el ITP, al no estar sujetas a IVA, las transmisiones entre particulares quedan gravadas por el ITP-TPO. El comprador debe autoliquidar el impuesto, generalmente al 4 % del valor real del bien, aunque el cumplimiento efectivo es escaso en las microoperaciones. Ahora bien, la DAC7 (2021) obliga desde 2023 a las plataformas digitales a reportar a las autoridades fiscales los ingresos generados por sus usuarios. Deben presentar un informe anual con datos del vendedor, importe agregado y número de operaciones cuando superan treinta ventas o 2000 € al año. España transpuso la norma mediante la Ley 13/2023 (2023) y el Real Decreto 117/2024 (2024), que establecen el modelo 238 y sanciones de hasta 200 € por vendedor no verificado.

Por lo que respecta a Francia, las ventas esporádicas de bienes muebles pertenecientes al patrimonio privado no tributan en el Impôt sur le Revenu (en adelante, IR). Esta exención deriva del artículo 150 UA del Code général des impôts (en adelante, CGI), que excluye las plusvalías sobre muebles de uso doméstico y, en general, cualquier transmisión cuyo precio de venta no supere los 5000 €. Así, la venta ocasional de ropa, mobiliario o dispositivos electrónicos usados queda fuera del IR (Ministère de l'Économie et des Finances, 2023). Únicamente el CGI prevé regímenes específicos para determinados bienes: a) metales preciosos: artículo 150 VI CGI, gravamen del 11 % (+0.5 % CRDS); b) joyas y objetos de arte o colección: 6 % (+0.5 % CRDS) si el precio supera 5000 €; y c) otros bienes > 5000 €: plusvalía sujeta al IR al 19 % + *prélèvements sociaux* 17.2 %, con deducción del 5 % anual desde el tercer año y exención total tras veintidós años (Direction générale des finances publiques, 2020). Por otro lado, cuando la actividad de venta es habitual y con ánimo de lucro, los ingresos se califican en Francia como «bénéfices industriels et commerciaux» (BIC), según el Conseil d'État (2018). El régimen «micro-BIC» se aplica si la facturación anual no supera 188 700 € (límite en 2025). Bajo este régimen, el beneficio objeto de gravamen se determina aplicando una deducción fija del 71 % a la cifra de negocios, con un mínimo exento de 305 €. Si se rebasa el umbral dos años seguidos, se pasa al régimen general. El artículo 256 A del CGI francés define al sujeto pasivo de TVA como aquel

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:
COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORA

TAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

que ejerce actividades económicas de forma habitual. Un vendedor ocasional no repercute TVA. El *micro-entrepreneur* puede beneficiarse de la franquicia en base de TVA (CGI, 1950, art. 293 B) mientras su facturación anual no exceda 85 000 € (umbral en 2025, con tolerancia hasta 93 500 €). Al superar el límite, debe facturar IVA y presentar declaraciones periódicas. Por tanto, en Francia las ventas esporádicas de objetos personales están exentas de IR y fuera del ámbito de la TVA; sin embargo, la venta de metales preciosos, joyas o cualquier bien por encima de 5000 € sí trae consigo obligación de tributación en el IR. La actividad regular de reventa obliga a registrarse como *micro-entrepreneur*: los ingresos tributan bajo micro-BIC y, si se exceden los umbrales, se devenga el TVA. Las plataformas deben, además, reportar las transacciones a la Hacienda francesa, al igual que en España.

En Alemania, a efectos del impuesto sobre la renta (*Einkommensteuer*), las ganancias obtenidas por la venta de bienes muebles pertenecientes al patrimonio privado tributan únicamente cuando la transmisión se produce dentro de los doce meses siguientes a la adquisición. Así lo establece el artículo 23, apartado 1,2° 2 de la *Einkommensteuergesetz* (en adelante, EStG) de 2009. Además, transcurrido un año, la plusvalía deja de considerarse *privates Veräußerungsgeschäft* y queda exenta. Incluso si se vende dentro de ese año, el legislador concede un *Freibetrag* anual de 1000 €, conforme al artículo 23, apartado 3, frase 5 EStG (importe que fue elevado desde 600 € por la *Jahressteuergesetz* en 2022). En consecuencia, las ganancias totales procedentes de todas las ventas privadas del ejercicio fiscal no tributan si no superan dicha cuantía. Cuando el beneficio total en el ejercicio excede los 1000 €, entonces sí se grava íntegramente (sin aplicar la parte que quede por debajo del umbral). Además, el artículo 23.2 de EStG excluye expresamente de imposición los *Gegenstände des täglichen Gebrauchs* («objetos de uso cotidiano»), aun cuando se vendan con beneficio dentro del año (Bundesministerium der Finanzen, 2022).

Ahora bien, si el contribuyente alemán pasa de la enajenación ocasional a una «actividad de reventa habitual y con ánimo de lucro», los ingresos son calificados como rendimientos de actividad empresarial (*Einkünfte aus Gewerbebetrieb*), según el artículo 15 del EStG. Para ello resulta determinante la frecuencia de ventas, la intención continuada de obtener beneficios y la organización de medios, según la Sentencia VIII R 17/16 del Bundesfinanzhof de 2017 (*Power-Seller de eBay*). Así, quien inicie tal actividad debe: a) inscribirse como comerciante (*Gewerbe*) ante la autoridad municipal competente, según recoge el artículo 14 de la *Gewerbeordnung*; b) llevar una contabilidad simplificada o completa, según el volumen de operaciones; y c) declarar el beneficio empresarial en la declaración anual de renta. Una vez considerado empresario, el vendedor es sujeto pasivo de *Umsatzsteuer* (en adelante,

USt); no obstante, puede acogerse al régimen de pequeño empresario (*Kleinunternehmerregelung*), tal y como indica el artículo 19 UStG, si la facturación del año natural anterior no supera 22 000 € y la prevista para el ejercicio en curso no excede de los 50 000 €. Bajo este régimen no se repercute IVA al cliente ni se deduce el soportado, y debe incluirse en la factura la mención «Gemäß § 19 UStG wird keine Umsatzsteuer berechnet». Si se rebasan los 22 000 € (o el contribuyente renuncia voluntariamente a la exención), pasará al régimen general de tributación, donde deberá aplicar el tipo del 19 % (o 7 % para bienes concretos), presentar declaraciones periódicas y llevar libros registro de IVA.

Por su parte, Portugal aplica un régimen relativamente ligero a las ventas ocasionales de bienes para uso personal; sin embargo, desde la transposición de la DAC7 mediante el Decreto-lei N.º 82/2023 (2023), las plataformas digitales están sujetas a nuevas y estrictas obligaciones de información frente a la Autoridade Tributária e Aduaneira (en lo sucesivo, AT) (Ordem dos Contabilistas Certificados, 2021, 2024).

En Portugal, la venta en línea de bienes de segunda mano por parte de particulares que no ejercen actividades profesionales no está sujeta al impuesto sobre la renta ni al IVA. Este es el caso, por ejemplo, de la venta de libros o ropa en plataformas como Vinted u OLX (Cana & Lima, 2025). Sin embargo, como consecuencia de los recientes cambios, ahora se distingue entre los vendedores que intentan vender artículos que ya no utilizan (vendedores ocasionales) y los vendedores profesionales. En consecuencia, el vendedor no tiene que declarar estas ventas en su declaración anual del impuesto sobre la renta, ya que no representan una actividad económica regular (Romeiro, 2021; Roriz, 2025).

Por otro lado, cuando la reventa de bienes es habitual y con ánimo de lucro, el particular debe registrarse como empresario individual y declarar los ingresos en la categoría B (rendimientos de actividades económicas) (Teixeira, 2024). En esta situación, en Portugal se puede optar por el régimen simplificado (micro-BIC) si el volumen de negocios anual no supera los 200 000 € (Código del IRS [CIRS], 1988, art. 28.2). En lo que respecta al IVA, el artículo 53 del Código del IVA portugués (Lei N.º 394-B/84, 2008) permite la exención para los pequeños comerciantes, siempre que el volumen de negocios anual no supere los 12 500 € (elevado a 15 000 € desde 2024) (Tavares *et al.*, 2025). Una vez superado este umbral, el vendedor pasa a ser sujeto pasivo del IVA y debe repercutir el impuesto.

El Decreto-Lei N.º 36/2023 (2023), que transpone la DAC7 en Portugal, obliga a las plataformas en línea en las que se revenden productos a comunicar a la Autoridad Tributaria y Aduanera (AT) los ingresos de los vendedores que realicen treinta o más transacciones, o superen los 2000 € al año. A su vez, deben aplicar procedimientos de diligencia debida

359

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORATAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

para verificar la identidad, el NIF y la residencia fiscal de los usuarios, y conservar estos datos durante cinco años. El incumplimiento puede dar lugar a multas de hasta 25 000 € (art. 12) y la plataforma puede bloquear la cuenta del usuario hasta que se facilite la información requerida. Esto es similar a lo que ocurre en España.

A diferencia de España, Portugal no tiene un impuesto de transmisiones patrimoniales aplicable a los bienes muebles. En dicho país el comprador no soporta ningún impuesto indirecto, siempre que el vendedor no sea un profesional; es decir, que no ejerza habitualmente una actividad profesional. Por lo tanto, en Portugal las ventas aisladas de bienes para uso personal prácticamente no están gravadas (con excepciones para el arte, las joyas o los metales preciosos, y siempre que hay una ganancia imponible) y el comprador no paga impuestos indirectos. Sin embargo, la AT dispone ahora de un sistema de información reforzado que le permite verificar los datos facilitados por las plataformas. Cuando la actividad de reventa es habitual, el vendedor debe registrarse como empresario, declarar sus ingresos y, una vez superados los límites del régimen de exención, aplicar el IVA a sus operaciones. Así, para Portugal se sugiere elevar los umbrales del DAC7 para no sobrecargar un mercado que promueve la sostenibilidad del consumo y permitir la compensación de pérdidas cuando las ventas responden a objetivos de economía circular (De Almeida, 2025).

En Italia, a efectos del *Imposte sui Redditi*, se recoge la exclusión de las ventas de bienes de uso personal de la tributación en el IRPF italiano. Esto se vincula al Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) de 1986, en particular a los artículos 67 y 68. Además, solo la habitualidad convierte al vendedor en sujeto empresarial a efectos del IVA, puesto que el artículo 4 del Decreto del Presidente della Repubblica N.º 633 (1972) define el ejercicio de empresa como el ejercicio habitual, aunque no exclusivo, de actividades comerciales o agrícolas. Para comerciantes profesionales de artículos usados, Italia articula su regulación en torno al *regime del margine* a través del Decreto-Legge N.º 41, del 23 de febrero de 1995, especialmente en sus artículos 36 a 40. En materia de IVA y armonización de los intercambios entre Estados miembros, también resulta relevante el Decreto Legislativo N.º 192, del 5 de noviembre de 2021. Asimismo, las obligaciones de diligencia debida y reporte para plataformas digitales en el marco DAC7 derivan del Decreto Legislativo N.º 32, del 1 de marzo de 2023 (Latini, 2023). Las plataformas que operan en Italia (por ejemplo, eBay, Catawiki o Wallapop) y que intermedian ventas de arte deben identificar vendedores italianos y, si se supera el umbral DAC7 (≥ 30 operaciones o > 2000 €), reportar operaciones a la Agenzia delle Entrate italiana, lo que facilita la detección de plusvalías imponibles. El informe *Economic Instruments for the Circular Economy in Italy 2024* (OCDE, 2024) señala que «un crédito fiscal del 10 % sobre el

precio de reventa (hasta 1000 € anuales)» reduciría en 8 % la demanda de productos nuevos y reforzaría la economía circular. De hecho, autores como Cascavilla *et al.* (2025) o Meneghin (2025) ya hablan de un renacimiento de la economía circular italiana gracias a los bienes de segunda mano y su crecimiento.

Entre particulares (por ejemplo, Allegro, OLX o Vinted) están obligadas a comunicar información a la Administración Tributaria polaca, tras la transposición de la DAC7 mediante la Ustawa o zmianie ustawy o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami oraz niektórych innych ustaw (2024). En lo que respecta a la tributación de las ventas a través de plataformas digitales, existen tres soluciones posibles. La primera es la denominada «venta ocasional». En lo que respecta a las personas físicas polacas que realizan operaciones de reventa en plataformas en línea, el artículo 10 ust. 1 pkt 8 lit. d Ustawy o podatku dochodowym od osób fizycznych (1991) establece que la venta de bienes domésticos no constituye una fuente de ingresos cuando el periodo de tenencia supera los seis meses (contados a partir del final del mes de adquisición). Durante el año no se pagan anticipos del impuesto sobre la renta y, una vez finalizado el ejercicio fiscal, estas transacciones no se incluyen en la declaración anual PIT-36. Sin embargo, si la propiedad se transfiere antes de ese periodo y genera un beneficio, se incluye en la base imponible del PIT y se grava con tipos progresivos del 12 % o del 32 %. Solo se grava la ganancia; es decir, los ingresos (el importe de la venta) menos los gastos (el gasto de adquisición, la publicidad en internet). En caso de pérdida, no hay que pagar ningún impuesto, pero las transacciones deben figurar en la declaración anual. Las pérdidas derivadas de estas ventas no son deducibles de otros ingresos. Por otro lado, las ventas ocasionales no están sujetas al IVA por los mismos motivos que en el IRPF Ustawa o podatku od towarów i usług (2004, art. 15, ust. 2).

La segunda solución es la actividad no registrada. Se trata de una actividad lucrativa menor de particulares, realizada de forma regular, continua y organizada, que no requiere registro; es decir, inscripción en el Registro Central y de Información sobre la Actividad Empresarial (CEIDG). La condición para que no se considere actividad empresarial es que los ingresos de cualquier mes no superen el 75 % del salario mínimo en Polonia (3499,50 PLN u 819,55 € al tipo de cambio de enero de 2026), según Prawo przedsiębiorców (2018, art. 5). La segunda condición es que no se haya realizado ninguna actividad empresarial clásica en los últimos sesenta meses (cinco años). El vendedor está exento del IVA (hasta un importe de 200 000 PLN de ingresos anuales), puede estar exento de la obligación de disponer de una caja registradora fiscal, pero debe llevar registros (con los datos del comprador) y aceptar el pago por transferencia bancaria. Durante el año, no tiene que presentar una

361

FISCALIDAD DEL
COMERCIO DE
PRODUCTOS DE
SEGUNDA MANO
A TRAVÉS DE
PLATAFORMAS
ONLINE:
COMPARACIÓN
ENTRE PAÍSES
EUROPEOS Y
PROPUESTA DE
MEJORA

TAXATION OF
RE-COMMERCE
THROUGH ONLINE
PLATFORMS:
CROSS
COMPARISON
BETWEEN
SELECTED
EUROPEAN
COUNTRIES AND
PROPOSAL FOR
IMPROVEMENT

declaración preliminar del IRPF, pero al final del ejercicio fiscal declara los ingresos y los gastos incurridos en su declaración anual PIT-36.

La tercera solución se da cuando las ventas se vuelven regulares y se consideran una actividad comercial, pero no cumplen las condiciones de actividad no registrada, en cuyo caso el vendedor debe registrarse como empresario en el CEIDG y, en principio, cobrar el IVA. Sin embargo, es posible acogerse al régimen de «pequeño empresario» (Ustawa o podatku od towarów i usług, 2004, art. 113) y quedar exento del impuesto, siempre que el volumen de negocios anual no supere los 200 000 PLN (unos 46 838 € al tipo de cambio). El impuesto sobre la renta de las personas físicas (PIT) se calcula en términos generales, con declaraciones mensuales y anticipos, y se presenta con la declaración anual PIT-36. Se puede elegir entre tres formas de tributación de los ingresos de la actividad empresarial: a) en términos generales, según la escala impositiva (tipo impositivo del 12 % o del 32 %); b) según el tipo fijo (19 %); y c) con una suma global sobre los ingresos registrados, sin tener en cuenta los costes (tipo del 2 % al 17 %; y para las ventas por internet, normalmente del 3 %), siempre que los ingresos del ejercicio fiscal anterior no superen los dos millones de euros (convertidos a *złotys* polacos).

En cuanto a las obligaciones de información, tras la transposición de la DAC7 por la Ustawa o zmianie ustawy o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami oraz niektórych innych ustaw (2024), el operador de la plataforma digital debe identificar a sus vendedores, verificar el NIF (NIP en Polonia) y la residencia, e informar anualmente a la Administración fiscal de los usuarios que superen las treinta transacciones o los 2000 € de ingresos (convertidos a *złotys* polacos). Sin embargo, la obligación de informar no se aplica, entre otros, a los agentes inmobiliarios que hayan superado las dos mil transacciones de alquiler de inmuebles en el periodo de referencia especificado. El incumplimiento puede dar lugar a una multa de hasta un millón de PLN (234.192 € al tipo de cambio) para el operador de la plataforma digital y a la suspensión de la cuenta del usuario. Lo mismo ocurre en otros países ya analizados, como España o Portugal.

Las nuevas normas de la DAC7 no limitan en modo alguno la posibilidad de las llamadas ventas ocasionales. Una persona que subasta objetos en internet no figurará en los registros gestionados por las oficinas fiscales. Sigue siendo posible vender objetos de propiedad privada de forma legal y sin PIT ni IVA, siempre que no se incumplan las condiciones de la venta ocasional. La Directiva DAC7 tampoco cambia nada para las ventas en el contexto de actividades no registradas, por supuesto sin exceder sus restricciones. Se puede seguir vendiendo legalmente sin PIT y disfrutar de la exención del IVA (hasta el límite). Para ello, el vendedor debe