

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: kaczmaj@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 infrautilizados (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 infrautilizados, 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

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

353

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, 2º 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

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 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 CAD7 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

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 IRPE, 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 *złoty* 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 *złoty* 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

llevar registros simplificados de las ventas y vigilar el límite aplicable. Cuando lo supere, deberá registrar su actividad comercial en el CEIDG en un plazo de siete días.

Los contratos de venta celebrados por no profesionales (particulares) están sujetos en Polonia al impuesto sobre las transacciones civiles o PCC Ustawa o podatku od czynności cywilnoprawnych (2000, N.º 86, punto 959), en su versión modificada; sin embargo, la obligación de pagar este impuesto recae en el comprador. También se aplica a los contratos de venta celebrados por internet; no obstante, el impuesto PCC no se aplica a las operaciones de venta realizadas como actividad empresarial sujeta al IVA. El tipo del impuesto PCC para los bienes muebles es del 2 % y del 1 % para los derechos de propiedad. La venta de bienes muebles por un valor inferior a 1000 PLN (234.19 € al tipo de cambio) está exenta del impuesto PCC. A efectos de liquidación, debe presentarse una declaración PCC-3.

La retención en origen (WHT) consiste en la tributación de las contrapartes extranjeras como no residentes por las adquisiciones realizadas en Polonia en relación con diversos tipos de beneficios intangibles a contrapartes polacas. Se aplica a los pagos transfronterizos y abarca seis grupos de ingresos de no residentes. No se ha introducido la retención en origen para las ventas ocasionales, ni para las actividades comerciales no registradas y clásicas que utilizan plataformas de venta en línea.

Por lo tanto, en Polonia, las ventas ocasionales de bienes para uso personal están prácticamente exentas si se mantienen durante más de seis meses y el comprador no paga ningún impuesto indirecto (IVA) ni impuesto sobre la renta (PIT), aunque las plataformas digitales están sujetas a estrictas obligaciones de información en virtud de la DAC7, transpuesta por la Ustawa o zmianie ustawy o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami oraz niektórych innych ustaw (2024). No obstante, las nuevas obligaciones de información no dan lugar a la imposición de nuevos impuestos a los vendedores ni modifican las normas del impuesto sobre la renta. Las ventas regulares que no cumplen las condiciones de las ventas ocasionales y las actividades no registradas requieren el registro como empresario y, en función del volumen, el cobro del IVA y el PIT.

363

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

Tabla 2. Cuadro comparativo de obligaciones fiscales en la venta C2C de bienes usados en España, Francia, Alemania, Italia, Portugal y Polonia

País	Impuesto sobre la renta (ventas ocasionales)	IVA/sales tax	ITP o equivalente	Informes/retenciones de plataforma	Criterios de habitualidad
España	Tributa solo si hay ganancia patrimonial (19-23 %); pérdidas no deducibles.	Exento, salvo que el vendedor actúe como empresario.	Gravado por ITP-TPO (4 %) si no hay IVA; a cargo del comprador.	DAC7 > 30 ventas /2000 €; modelo 238; sanción hasta 200 €.	Sin umbral legal; se valora frecuencia, volumen y medios.
Francia	Exento si el bien personal ≤ 5000 €; metales preciosos tributan 11 % + 0.5 % CRDS; arte/joyas tributan 6 % + 0.5 % CRDS; otros bienes > 5000 € tributan 19 % + 17.2 % <i>prélèvements sociaux</i> .	TVA exenta; <i>micro-entrepreneur</i> tributa si factura > 85 000 € (tolerancia 93 500 €).	Sin ITP o equivalente.	DAC7 30/2000 €; obligación art. 242 bis CGI.	Alta micro-BIC cuando la reventa es habitual.
Alemania	Exento si tenencia > 1 año; franquicia 1000 € ganancias.	<i>Umsatzsteuer</i> exenta; régimen <i>Kleinunternehmer</i> ≤ 22 000 €.	Sin ITP o equivalente.	DAC7 30/2000 €; reporte <i>Steuer-ID</i> .	Registro <i>Gewerbe</i> si el ánimo de lucro es continuado.
Portugal	Exento para bienes de uso personal.	Sin IVA para ventas C2C; exención para pequeños comerciantes ≤ 15 000 €.	Sin ITP o equivalente.	DAC7 (DL 82/2023); multa de 25 000 €; bloqueo de cuenta > 30/2000 €.	Registro como empresario individual; régimen simplificado categoría B cuando es habitual.
Italia	IRPEF exento, salvo por arte/colección > 30 000 € anuales.	<i>Marketplace</i> recauda IVA (cedente presunto) o régimen del margen.	Sin ITP o equivalente.	DAC7 + normas de comercio electrónico; reporte ≥ 30/2000 €.	Régimen del margen; habitualidad comercial.
Polonia	PIT exento si tenencia > 6 meses; si no, 12 % o 32 %.	Sin VAT particular; exención ≤ PLN 200 000 comerciantes.	2 % PCC a cargo del comprador; exento si < PLN 1000.	DAC7; obligación de declarar > 30 transacciones y/o 2000 € ingresos.	Registro empresario si hay ingresos > 3499.50 PLN/mes o actividad continua.

Fuente: elaboración propia.

365

El examen comparado de los seis ordenamientos jurídicos previos (España, Alemania, Francia, Portugal, Italia y Polonia) revela un paisaje fiscal heterogéneo. Ello, pese a la armonización formal auspiciada por la DAC7, sigue ofreciendo respuestas nacionales muy distintas a un mismo fenómeno: la reventa digital entre particulares.

En el caso del impuesto sobre la renta se observan tres modelos. Por un lado, España y Portugal siguen la idea de la «plusvalía pura», donde la operación solo tributa si aflora una ganancia real, mientras las pérdidas (por considerarse consumo) no son deducibles. Por otro lado, Francia e Italia protegen al vendedor ocasional con umbrales de precio: 5000 € de exención en Francia (con tasas *a forfait* para artículos de lujo), y 30 000 € anuales para arte y antigüedades en Italia. Alemania y Polonia, en cambio, se inclinan por el criterio temporal, según el cual la ganancia queda exenta cuando el bien ha permanecido en el patrimonio más de doce meses (Alemania) o seis meses (Polonia), combinada en este último país con un inminente mecanismo de retención del 1 % sobre ingresos elevados que aún no se ha introducido. Tales diferencias sugieren que la noción de «capacidad económica» se materializa de forma plástica: unas veces, como ganancia contable; otras, como señal de especulación a corto plazo; y, en los regímenes latinos, como lujo que debe de tributar. La habitualidad, criterio que transforma una ganancia patrimonial en renta empresarial, sigue siendo el gran punto ciego. Allí donde no existe umbral monetario expreso (España y Francia), la calificación descansa en un aparato casuístico: frecuencia, medios, ánimo de lucro. Alemania aporta seguridad jurídica con un límite de 22 000 € para el régimen *Kleinunternehmer*, mientras que Polonia usa el tope mensual del 75 % del salario mínimo (3499.50 PLN) para distinguir la actividad no registrada de la empresarial, a costa de cierta rigidez. El resultado práctico es un mosaico normativo que invita al arbitraje tanto de vendedores como de plataformas multinacionales.

A efectos del IVA, se confirma que el vendedor estrictamente ocasional no es sujeto pasivo en ningún país; no obstante, el salto a la categoría de pequeño empresario se produce de forma muy dispar, yendo desde la regulación francesa con 85 000 € hasta los 22 000 € de Alemania o los 15 000 € de Portugal. Italia opta por un modelo singular: la plataforma puede convertirse en «cedente presunto» y recaudar el impuesto por el particular, trasladando la carga administrativa al *marketplace*. Otra gran diferencia se observa en los impuestos indirectos «residuales». El ITP español (4 %) sobre bienes muebles es hoy una rareza continental, pues Francia, Alemania, Portugal, Polonia e Italia carecen de tributo semejante. Además, se caracteriza por una baja eficacia recaudatoria en microoperaciones. Esto sugiere la necesidad de repensarlo a la luz de una economía digital sin fronteras físicas, y máxime cuando se quiere potenciar el consumo responsable, sostenible, etc.

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

El elemento común en todos estos países es la transparencia digital. Todos los Estados han traspuesto la DAC7, obligando a Allegro, Wallapop, Vinted o Milanuncios a reportar datos de vendedores que superen treinta transacciones o 2000 € anuales; sin embargo, la intensidad del control diverge. España y Francia imponen sanciones administrativas moderadas, con 200 € por vendedor no verificado; mientras Portugal eleva la multa a 25 000 € e Italia experimenta con la figura del *marketplace facilitator* para hacer recaer la recaudación del IVA sobre la propia plataforma. Polonia, a su vez, planteó un modelo (aun no implementado) de retención en origen que podría marcar la pauta de futuras reformas. Por tanto, la armonización lograda por la DAC7 en materia de información no se ha traducido (todavía) en convergencia material de los gravámenes.

Finalmente, la dimensión medioambiental apenas asoma. Solo Italia baraja un crédito fiscal del 10 % para incentivar la reventa sostenible, a la par que Portugal debate la posibilidad de compensar pérdidas ligadas a objetivos de economía circular. Son manifestaciones tímidas que contrastan con el discurso público sobre la urgencia climática y revelan que la fiscalidad de la segunda mano continúa pensada más para recaudar y controlar que para fomentar la prolongación del ciclo de vida de los productos. El reto europeo pasa por diseñar un marco que combine sencillez administrativa, neutralidad competitiva y estímulo a la reutilización, evitando que el régimen fiscal sea, paradójicamente, el principal obstáculo al desarrollo de la economía circular que las propias directivas comunitarias pretenden alentar.

III. PROPUESTAS DE MEJORA NORMATIVA EN EL COMERCIO DIGITAL DE SEGUNDA MANO (*RE-COMMERCE*) VÍA PLATAFORMAS C2C

El auge del comercio digital de segunda mano (*re-commerce*) en plataformas C2C (consumidor a consumidor) plantea nuevos desafíos fiscales. Este fenómeno contribuye a la economía circular y al consumo responsable, pero también supone operaciones difíciles de rastrear para las Haciendas públicas. Como destaca la literatura internacional sobre IVA, el auge del comercio electrónico global ha tensionado la aplicación de las reglas tradicionales, especialmente en ventas B2C y C2C en las que muchos vendedores particulares desconocen sus obligaciones y se hace necesario implicar a las plataformas en la recaudación del impuesto (Abramova *et al.*, 2021; Scarcella, 2020; Zieliński & Sroka, 2024). El reto normativo es equilibrar cuatro objetivos: a) garantizar la recaudación y el control fiscal efectivo, b) respetar el principio de capacidad económica en la imposición (que los tributos graven según las posibilidades reales de los contribuyentes), c) fomentar el comercio

digital de segunda mano en beneficio de la economía circular, y d) promover un consumo responsable y sostenible.

A continuación, se analizan las carencias del marco actual y se proponen mejoras técnico-jurídicas y de política pública apoyadas en experiencias de diversos ordenamientos, diferenciando entre medidas que exigirían actuación en el plano de la UE (principalmente en el ámbito del IVA y de la cooperación administrativa) y aquellas que pueden adoptarse en el plano interno de los Estados miembros, en particular en tributos no armonizados como el IRPF o el ITP-AJD. Así, las propuestas que siguen se agrupan en dos bloques. Por un lado, los apartados dedicados a los incentivos fiscales a la economía circular, a los mecanismos de control digital y a la armonización del IVA formulan opciones de reforma del marco comunitario o de su desarrollo reglamentario. En cambio, las propuestas relativas a la revisión del ITP-AJD sobre bienes muebles y a la introducción de deducciones o créditos fiscales en el IRPF, o en el Impuesto sobre Sociedades, se sitúan en la esfera de decisión de los Estados miembros.

Tradicionalmente, las transacciones entre particulares han estado fuera del alcance de la fiscalización ordinaria (Alm, 2021) al realizarse en la esfera privada y por importes reducidos o sin ánimo de lucro. Sin embargo, la masificación de plataformas en línea ha multiplicado el volumen de ventas C2C, generando riesgo de evitación fiscal (ventas habituales no declaradas) y distorsiones competitivas con el comercio formal. Antes de las reformas recientes, muchos países carecían de mecanismos para monitorizar estos intercambios sin incurrir en altos costes administrativos o invadir la privacidad. Por ejemplo, en España la ley exigía que el comprador de un bien usado entre particulares pagase el ITP (4% en bienes muebles), pero en la práctica este tributo era ampliamente ignorado en ventas informales por su baja operatividad. Esta situación evidencia la necesidad de simplificar la tributación de la segunda mano, evitando gravámenes nominales que apenas se recaudan y pueden desincentivar la reutilización de bienes. Al mismo tiempo, vacíos normativos permitieron que vendedores semiprofesionales usaran plataformas C2C para eludir impuestos (por ejemplo, no cobrando IVA o no declarando beneficios), lo cual exigió una respuesta coordinada a nivel de la UE.

A continuación, se plantean algunas propuestas legislativas y administrativas para la UE. Estas atienden a los principios tributarios de equidad y eficiencia, promueven la sostenibilidad y están orientadas a mejorar la fiscalidad de las ventas C2C en plataformas digitales:

- 1 *Incentivos fiscales a la economía circular y el re-commerce que permitan el crecimiento de estos negocios* (Aldeia et al., 2023): para fomentar el comercio de segunda mano y el consumo sostenible,

367

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

la fiscalidad debe pasar de ser un obstáculo a ser un aliado. En el Nuevo Plan de acción para la economía circular de la Comisión Europea (2020), la UE ya permite a los Estados usar el IVA con fines ecológicos; por ejemplo, aplicando tipos reducidos a servicios de reparación (Vence & López Pérez, 2021). Siguiendo esa línea, se propone autorizar e incentivar tipos de IVA reducidos o nulos para actividades vinculadas a la reutilización: reparaciones, reacondicionamiento (*refurbishment*) y venta de bienes usados. La evidencia muestra que rebajar el IVA a estos servicios abarata su precio relativo y desplaza la demanda hacia la prolongación de la vida útil de los productos (Vence & López Pérez, 2022). Algunos países ya avanzan en esa dirección. Francia ha anunciado que en 2025 el IVA sobre la reparación de calzado, textil y bicicletas bajará del 20 % al 5.5 %, aunque autores como Trescher (2025) indican que la fiscalidad francesa está aún poco adaptada a la economía circular. Bélgica aplica un tipo reducido similar para la reparación de bicicletas y ropa, además de la creación de un régimen especial de bienes usados más generoso. En ese sentido, por ejemplo, ampliar el margen exento o eximir de IVA determinadas ventas *peer-to-peer* certificadas permitiría evitar la doble imposición sobre artículos que ya tributaron en su primera venta (Merkx, 2021).

Otra idea consiste en crear deducciones o créditos fiscales por participar en la economía circular para que los contribuyentes puedan desgravar en IRPF una parte del gasto en productos de segunda mano o en servicios de reparación, hasta cierto límite. Sin embargo, la viabilidad práctica de esta medida depende de que la Administración pueda comprobar con facilidad que el gasto cumple efectivamente esos requisitos. En la práctica, ello exigiría vincular la deducción a operaciones que dejen un rastro fiscal claro; por ejemplo, compras canalizadas a través de plataformas que actúen como sustitutas del contribuyente en tributos como el ITP-AJD o el IVA, y que emitan un justificante estandarizado del impuesto ingresado; o por medio de proveedores adheridos a sistemas de facturación electrónica verificable. Sin ese tipo de trazabilidad, el coste de controlar multitud de pequeñas deducciones individuales podría superar el beneficio ambiental y recaudatorio esperado. Igualmente, se sugiere introducir incentivos en el impuesto de sociedades para empresas que faciliten el *re-commerce*, como plataformas que reinviertan en trazabilidad y calidad de productos usados, o tiendas que ofrezcan programas de *trade-in* de productos antiguos. Estas medidas fiscales, alineadas con el principio de fiscalidad ecológica, recompensarían comportamientos sostenibles y compensarían la

posible pérdida de recaudación por menor venta de productos nuevos. Según la experiencia, la elasticidad de la demanda de segunda mano es alta: pequeños alivios fiscales pueden traducirse en mayor volumen de reutilización, con beneficios ambientales y sociales significativos (Milios, 2021). Desde la perspectiva competencial, estas medidas son jurídicamente viables: en el plano de la UE, la Directiva del IVA ya permite a los Estados miembros aplicar tipos reducidos por motivos medioambientales, por lo que bastaría con explicitar la reparación y la reventa en ese elenco; mientras que en el plano interno, se aplican las deducciones en el IRPF y en el Impuesto sobre Sociedades. Asimismo, al recaer sobre tributos no armonizados, pueden ser configuradas por el legislador nacional con carácter limitado o temporal para contener su impacto presupuestario.

- 2 *Mecanismos de control digital eficientes y respetuosos con la privacidad*: es esencial fortalecer la cooperación digital tributaria sin menoscabar derechos fundamentales. La DAC7 ha sido un gran paso al proporcionar a las Haciendas datos estandarizados de las plataformas, y la propuesta es consolidar y mejorar este sistema en varios aspectos. En primer lugar, dotarla de una infraestructura europea común para el intercambio seguro de información; es decir, una plataforma tecnológica donde las empresas de la economía digital reporten los datos cifrados para que luego se distribuyan a las autoridades nacionales correspondientes. Diversos estudios subrayan que un portal único, seguro y cifrado (donde las plataformas presenten una sola declaración válida para toda la UE) reduciría costes administrativos y permitiría aplicar estándares uniformes de ciberseguridad y gobernanza de datos (Owens *et al.*, 2021). En segundo lugar, implementar el enfoque de «solo usar cuando sea necesario». La información debería emplearse exclusivamente con fines tributarios, y solo debería levantarse el anonimato de los datos cuando se superen ciertos umbrales de riesgo, garantizando así proporcionalidad y alineamiento con el RGPD (Scarcella, 2019). En tercer lugar, fomentar la identificación digital de vendedores de forma proporcionada. La DAC7 ya exige a las plataformas verificar la identidad fiscal de los usuarios activos (por ejemplo, mediante el NIF). Así, la UE podría desarrollar un estándar KYC (*Know Your Customer*) paneuropeo específico para plataformas que facilite comprobar la residencia y situación fiscal de los vendedores con un intercambio mínimo de datos personales (Weitzenboeck *et al.*, 2022). Esto agilizaría el cumplimiento tanto para empresas como para usuarios y evitaría la retención excesiva de documentos personales en múltiples plataformas. Finalmente, es clave

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

establecer límites claros a la conservación de datos: los informes DAC7 deberían eliminarse tras un periodo (por ejemplo, cinco años) si no dieron lugar a ninguna actuación para no crear bases de datos históricos innecesarias sobre la vida económica privada de los ciudadanos. En suma, se trata de aprovechar la vigilancia digital inteligente (como cruzando datos de plataformas, cuentas bancarias y otras fuentes) para detectar actividad económica encubierta, pero con controles democráticos que impidan un perfilado masivo de los usuarios que solo realizan ventas esporádicas lícitas.

3. *Armonización del IVA y facilidades para pequeños vendedores C2C*: en el terreno del IVA, aunque las ventas estrictamente C2C no están sujetas, existen situaciones fronterizas que requieren armonización para evitar distorsiones en el Mercado Único Digital. Se propone que la UE clarifique, mediante una Directiva o Reglamento, la situación de los pequeños emprendedores ocasionales que venden bienes usados. Por ejemplo, podría explorarse, a medio plazo, la creación de un régimen especial de franquicia de IVA más armonizado: un umbral de facturación anual de referencia para toda la UE (del orden de 10 000 € en actividades de reventa no habitual) por debajo del cual un vendedor, aun teniendo la obligación de registrarse como empresario, quedaría exento de recaudar IVA en sus ventas intracomunitarias. Esto extendería el concepto de «pequeño empresario» de forma homogénea, evitando que un vendedor particular deba darse de alta en IVA en distintos países con reglas dispares si realiza envíos transfronterizos de baja escala. Ahora bien, esta propuesta no está exenta de dificultades. El régimen de franquicia en el IVA previsto en la Directiva 2006/112/CE (2006) tiene carácter facultativo para los Estados miembros y no todos lo aplican en la práctica. España, por ejemplo, no ha optado por un régimen general de franquicia. Imponer un umbral armonizado y de aplicación general exigiría modificar la Directiva por unanimidad en el seno del Consejo, lo que previsiblemente encontraría resistencias por parte de aquellos países que hoy han diseñado su sistema sin este instrumento. Además, un umbral único para los veintisiete podría considerarse poco sensible a las diferencias de tamaño, estructura y nivel de precios de sus economías. Por ello, la propuesta debe entenderse como un horizonte de armonización a medio plazo: una opción más realista sería fijar un umbral mínimo común o un rango armonizado de franquicia dentro del cual cada Estado miembro pudiera modular su régimen interno, combinando simplicidad para las microoperaciones transfronterizas con cierto margen

de flexibilidad nacional. Diversos estudios demuestran que los costes administrativos de incluir a los microvendedores superan con creces la recaudación obtenida, de ahí que los estudios sobre modelos óptimos recomienden umbrales «relativamente altos» y uniformes para toda la UE (Brashares *et al.*, 2014; Satterthwaite, 2018; Turunen & Gossen, 2024). Adicionalmente, habría que simplificar el régimen de segunda mano (margen de beneficio) para que más sujetos puedan aplicarlo. Actualmente, solo los revendedores profesionales pueden usar la tributación por margen (pagando IVA solo sobre la ganancia en bienes usados adquiridos sin derecho a deducción) (Negruțiu & Calotă, 2013; Turunen & Gossen, 2024). Podría evaluarse permitir, con controles, que ciertos vendedores particulares frecuentes opten por este régimen simplificado, en lugar del régimen general, durante una fase de transición hacia la formalización de su actividad. Por otra parte, resulta crucial evitar la doble imposición cuando un bien usado circula entre países de la UE, pues aunque no haya IVA, a veces se aplican tasas o impuestos locales (como el ITP o equivalentes derechos de timbre). Una solución sería un acuerdo de reconocimiento mutuo en el que si un bien ha tributado un impuesto de transmisiones en un Estado miembro, esté exento en el otro si se revende allí para no encarecer artificialmente la movilidad de objetos de segunda mano dentro de Europa.

Asimismo, la venta de bienes usados donados o reacondicionados por entidades sociales merece una consideración especial: la Directiva de IVA podría incluir una exención o tipo superreducido para ventas realizadas por ONG o empresas de inserción de artículos usados (similar a como algunos países eximen a organizaciones benéficas del IVA en tiendas de segunda mano) (Gryziak, 2022). Esto reforzaría el triple objetivo de apoyar la economía social, la reutilización y aliviar a consumidores de rentas bajas. En definitiva, la armonización en IVA debe procurar que ningún bien de segunda mano sufra un trato fiscal gravoso por atravesar fronteras internas o por cambiar de manos, al tiempo que se cierra la puerta a la elusión mediante falsos particulares.

4. *Supresión o reforma de tributos nacionales poco operativos*: en el plano interno, Lucas Durán (2018, 2019) propone dos vías para mejorar la recaudación del ITP y AJD en ventas C2C: imponer obligaciones específicas de información a las plataformas o configurarlas como «sustitutos del contribuyente» en la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas. El propio autor considera «más idónea» esta segunda opción, en la medida en que simplifica las obligaciones de los contribuyentes y permite automatizar el cobro y el ingreso del impuesto a través de la

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

plataforma (Lucas Durán, 2018, pp. 140-141). A nivel de Estados miembros, y sin perjuicio de su autonomía fiscal en materia de tributos no armonizados, la UE puede promover la revisión de impuestos obsoletos que dificultan el *re-commerce* sin aportar una recaudación significativa. En la práctica, esa promoción pasaría por instrumentos de *soft law*: recomendaciones específicas por país en el marco del Semestre Europeo, comunicaciones y directrices de la Comisión sobre fiscalidad de la economía de plataformas y de la economía circular, o conclusiones del Consejo que animen a los Estados a suprimir o atenuar gravámenes de baja recaudación sobre microtransacciones C2C. Un caso paradigmático es el mencionado ITP sobre bienes muebles en España, similar al impuesto de Actos Jurídicos Documentados en otros países, o al PCC en Polonia. La Comisión de Expertos del *Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria* (2022) ya calificó al ITP-AJD sobre bienes muebles como un impuesto «obsoleto en la era digital», subrayando que su peso recaudatorio es marginal y su coste de cumplimiento, elevado para los particulares. En la misma línea, los análisis del Parlamento Europeo advierten que mantener gravámenes heterogéneos sobre transacciones de bajo valor crea obstáculos y costes de cumplimiento que distorsionan el Mercado Único Digital, recomendando su «eliminación coordinada o, al menos, una armonización negativa» (Heckemeyer, 2022). La recaudación perdida sería marginal (por ejemplo, España recauda ITP mayormente por inmuebles y vehículos, no por enseres domésticos), mientras que el beneficio en términos de facilitar la compraventa de segunda mano sería notable. De hecho, la experiencia de la Comunidad de Madrid (que bonifica al 100 % las transmisiones de bienes muebles de hasta 500 €) muestra que liberar de gravamen las microoperaciones no ha mermado de forma apreciable la recaudación global del impuesto. Por tanto, la medida propuesta no implica dejar sin tributación las transmisiones de bienes muebles de elevado valor (como las obras de arte, joyas u objetos de colección, cuya venta puede generar una recaudación apreciable), que en otros ordenamientos analizados en este trabajo (Francia, Italia o Portugal) siguen sometidos a gravámenes específicos o a regímenes de plusvalías con umbrales propios. Nuestra propuesta se centra, ante todo, en reducir la carga sobre las microoperaciones de *re-commerce* de bajo importe y sobre los enseres domésticos de rotación frecuente, no en desproteger fiscalmente el segmento de lujo. Desde el prisma doctrinal, las propuestas de reforma del ITP apuntan a su regresividad y falta de conexión con la capacidad económica real del vendedor ocasional, abogando por elevar al máximo los mínimos exentos o suprimir la modalidad de bienes muebles

entre particulares (Adame Martínez, 2013). En Polonia, autores como Gajewski (2021), así como Levytska y Demianiuk (2023), advierten que el PCC implica en la práctica una doble imposición frente al IVA y sugieren ampliaciones del umbral exento (hoy 1000 zł) para equiparlo a países que ya no gravan estas ventas presenciales u *online* de bajo importe. Coherentemente con un enfoque de proporcionalidad administrativa, Lucas Durán (2018, p. 148; 2019) sugiere, además, «declarar con carácter genérico una exención» para las operaciones de escaso importe, ello con el objetivo de evitar el control de cuantías mínimas que apenas generan recaudación. Esta idea concuerda directamente con nuestra propuesta de concentrar la imposición en el IRPF y el IVA, y limitar el ITP —en su caso— a operaciones de importe significativo. Se trata, además, de una reforma plenamente realizable desde el punto de vista jurídico, pues el ITP-AJD sobre bienes muebles queda al margen de la armonización comunitaria del IVA, y su supresión o exención amplia podría articularse mediante la modificación del Real Decreto Legislativo 1/1993 (1993) y de la normativa autonómica sobre tipos y bonificaciones, con un impacto recaudatorio muy limitado frente a la simplificación que aportaría para millones de microoperaciones C2C. Ahora bien, una medida en este sentido debería coordinarse con la UE para asegurar que no se generen tratamientos desiguales. Así, en particular si un país mantiene un impuesto sobre ventas C2C y otro no, puede haber incentivos a canalizar transacciones vía el país más benigno.

Por ello, en este trabajo empleamos la expresión «armonización negativa» en el sentido de eliminación de trabas fiscales mediante la supresión de tributos disfuncionales y no en el sentido, también habitual en el derecho de la UE, de coordinación de los sistemas tributarios a través de la jurisprudencia del TJUE o de la disciplina de las ayudas de Estado. En esa línea, la armonización negativa es tan importante como la positiva, pues suprimir tributos disfuncionales permitiría concentrar los esfuerzos recaudatorios en las figuras principales (IVA e IRPF), donde realmente hay capacidad contributiva, y simplificaría el cumplimiento para millones de ciudadanos que venden en internet esporádicamente, eliminando el temor a «sorpresas fiscales» por vender un móvil usado o una bicicleta antigua.

IV. CONCLUSIONES

Para adaptar la fiscalidad a la era del *re-commerce* es preciso un enfoque europeo integral que combine equidad tributaria, eficiencia recaudatoria y objetivos de sostenibilidad. Las propuestas aquí esbozadas —armonizar umbrales, incentivar la economía circular mediante IVA y

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

deducciones, mejorar la trazabilidad digital con respeto a la privacidad, unificar criterios de IVA para bienes usados y eliminar impuestos anacrónicos— buscan lograr un marco en el que: a) las Haciendas públicas puedan controlar y gravar las ventas en plataformas cuando adquieran verdadera dimensión empresarial o lucrativa, evitando bolsas de fraude; b) los pequeños usuarios particulares no se vean abrumados por obligaciones fiscales desproporcionadas ni tributación por ingresos insignificantes o inexistentes (honrando la capacidad económica); c) el comercio secundario de bienes se vea estimulado al eliminar cargas y otorgar incentivos que hagan atractivo optar por lo usado sobre lo nuevo; y d) la política fiscal se alinee con los compromisos ambientales de la UE, premiando la prolongación de la vida útil de los productos y reduciendo residuos. Lograr este equilibrio implicará un diálogo continuo entre legisladores, Administraciones tributarias, plataformas digitales y sociedad civil. La DAC7 ha demostrado el valor de la cooperación europea en esta materia y constituye solo el primer paso. Con ajustes normativos inteligentes y coordinación, la UE puede convertir la fiscalidad de las plataformas C2C en una herramienta para la justicia fiscal y el desarrollo sostenible, convirtiendo el floreciente mercado de segunda mano en un aliado (y no un enemigo) tanto del erario público como del planeta.

REFERENCIAS

Abramova, A., Shaposhnykov, K., Zhavoronok, A., Liutikov, P., Skvirskiy, I., & Lukashev, O. (2021). The ecosystem of VAT administration in e-commerce: Case of the eastern europe countries. *Studies of Applied Economics*, 39(5). <https://doi.org/10.25115/eea.v39i5.4909>

Adame Martínez, F. D. (2013). Los impuestos sobre transmisiones patrimoniales, operaciones societarias y actos jurídicos documentados: aspectos problemáticos de su régimen actual y propuestas de reforma. En A. Cubero Truyo (dir.), *Evaluación del sistema tributario vigente: propuestas de mejora en la regulación de los distintos impuestos* (pp. 637-672). Thomson Reuters Aranzadi.

Agencia Estatal de Administración Tributaria. (2023a). *Guía sobre la DAC7 y el modelo 238*. https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/declaraciones-informativas/modelo-238-decl____informacion-parte-operadores-plataformas/preguntas-frecuentes/obligados-presentar-modelo-238.html

Agencia Estatal de Administración Tributaria. (2023b). *Preguntas frecuentes – DAC7: Información para los vendedores*. https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/todas-gestiones/impuestos-tasas/declaraciones-informativas/modelo-238-decl____informacion-parte-operadores-plataformas/preguntas-frecuentes/dac-7-informacion-vendedores.html

Agencia Tributaria. (2024). *Manual práctico de Renta 2024*. <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folletos/manuales-practicos/manual-practico-renta-2024.html>

Aldeia, S., Jayantilal, S., & Nanez, S. (2023). System of tax incentives in research and business development: An analysis of the recent case law of Portuguese tax arbitration. *European Conference on Innovation and Entrepreneurship*, 18(1), 14-18. <https://doi.org/10.34190/ecie.18.1.1872>

Alm, J. (2021). Tax evasion, technology, and inequality. *Economics of Governance*, 22(4), 321-343. <https://doi.org/10.1007/s10101-021-00247-w>

Arman, S. M., & Mark-Herbert, C. (2021). Re-Commerce to Ensure Circular Economy from Consumer Perspective. *Sustainability*, 13(18). <https://doi.org/10.3390/su131810242>

Brashares, E., Knittel, M. J., Silverstein, G., & Yuskavage, A. (2014). Calculating the optimal small business exemption threshold for a U.S. VAT. *National Tax Journal*, 67(2), 283-320. <https://doi.org/10.17310/ntj.2014.2.01>

Calderón Corredor, Z. (2020). Economía de plataforma y fiscalidad: Estrategias para un cumplimiento tributario sostenible. *Ius et Praxis*, 26(3), 1-22. <https://doi.org/10.4067/s0718-00122020000300001>

Cambridge Econometrics, Trinomics, & ICF (2018). *Impacts of circular economy policies on the labour market: Final report*. European Commission. <https://trinomics.eu/wp-content/uploads/2018/07/Impacts-of-circular-economy-on-policies-on-the-labour-market.pdf>

Cana, M., & Lima, S. (2025). *Vendas em segunda mão têm de ser declaradas no IRS? Deco Proteste*. <https://www.deco.proteste.pt/dinheiro/impostos/dicas/vendas-segunda-mao-tem-ser-declaradas-irs>

Cascavilla, A., D'Adamo, I., Desideri, S., & Iannilli, M. (2025). Environmental taxes and subsidies for sustainability: Experimental evidence on consumer preferences for business strategy. *Business Strategy and the Environment*, 35(3), 3357-3369. <https://doi.org/10.1002/bse.70338>

Chivite Cebolla, M. P., Jorge Vázquez, J., & Chivite Cebolla, C. M. (2021). Collaborative economy, a society service? Involvement with ethics and the common good. *Business Ethics, the Environment & Responsibility*, 30(4), 657-674. <https://doi.org/10.1111/beer.12339>

De Almeida, M. G. (2025). *The circular economy in fashion: understanding consumers intentions to buy second-hand apparel via C2C platforms*. ISEG Lisbon School of Economics and Management.

Gajewski, P. (2021). Selected aspects of the generation of tax liability in the field of maritime activities of taxable persons. *Financial Law Review*, 23(3), 47-62. <https://doi.org/10.4467/22996834flr.21.020.14440>

Gilal, F. G., Shaikh, A. R., Yang, Z., & Gilal, R. G. (2024). Secondhand consumption: A systematic literature review and future research agenda.

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

International Journal of Consumer Studies, 48(3), 742-771. <https://doi.org/10.1111/ijcs.13059>

Gryziak, B. (2022). Consistent inconsistency: Charitable donations and EU VAT – Review and analysis. *International VAT Monitor*, 33(1), 18-26. <https://doi.org/10.59403/1yspqfw>

Guiot, D., & Roux, D. (2010). A second-hand shoppers' motivation scale: Antecedents, consequences, and implications for retailers. *Journal of Retailing*, 86(4), 355-371. <https://doi.org/10.1016/j.jretai.2010.08.002>

Heckemeyer, J. H. (2022). *Removal of taxation-based obstacles and distortions in the Single Market in order to encourage cross-border investment* (PE 733.964). Parlamento Europeo, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies.

Herjanto, H., Amin, M., Purinton, E., & Lindle II, E. L. (2023). Secondhand clothing purchase intentions: Generation Z's perspective. *Journal of Global Responsibility*, 15(1), 53-72. <https://doi.org/10.1108/JGR-08-2022-0077>

Herman, J., & Kim, J. (2024). A State of Fashion Re-commerce: From Operational Perspectives. *International Textile and Apparel Association Annual Conference Proceedings*, 80(1). <https://doi.org/10.31274/itaa.17166>

Hernández Carrión, J. R. (2022). Deconstruyendo la “peer-to-peer sharing economy”: El desafío de la “economía colaborativa” a las cooperativas de plataforma en la era del pos-trabajo del siglo XXI. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (105), 177-204. <https://doi.org/10.7203/ciriec-e.105.17784>

Instituto de Estudios Fiscales. (2022). *Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria: Un sistema fiscal para el siglo XXI*. España: Ministerio de Hacienda y Función Pública. <https://share.google/PJkOTxl8GNp1fh5Uo>

James, S., Brown, R. B., Goodsell, T. L., Stovall, J., & Flaherty, J. (2010). Adapting to hard times: Family participation patterns in local thrift economies. *Family Relations*, 59(4), 383-395. <https://doi.org/10.1111/j.1741-3729.2010.00610.x>

Klooster, A., Bellostas, B. C., Henry, M., & Shen, L. (2024). Do we save the environment by buying second-hand clothes? The environmental impacts of second-hand textile fashion and the influence of consumer choices. *Journal of Circular Economy*, 2(3). <https://doi.org/10.55845/ZZUG7076>

Latini, S. (2023, 5 de diciembre). *Obligation for online platforms to exchange data with Italian tax authorities kicks off*. FiscoOggi. <https://www.fiscooggi.it/portale/tax-pills>

Levytska, S., & Demianiuk, R. (2023). E-COMMERCE IN POLAND AND UKRAINE: DEVELOPMENT AND CHALLENGES. *Zeszyty Naukowe UPH Seria Administracja i Zarządzanie*, 60(133). <https://doi.org/10.34739/zn.2023.60.06>

Lucas Durán, M. (2018). Ventas entre particulares a través de plataformas de internet: Su fiscalidad. *Revista de Contabilidad y Tributación*. CEF, (419), 125-148. <https://doi.org/10.51302/rcyt.2018.4149>

Lucas Durán, M. J. (2019). Fiscalidad de las ventas entre particulares de bienes de segunda mano a través de plataformas de internet. En *Retos y oportunidades de la administración tributaria en la era digital* (pp. 345-372). Thomson Reuters Aranzadi. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7502908>

Madrigal Moreno, F., Villa Hernández, Y. A., & Madrigal Moreno, S. (2023). El impacto del marketing sustentable y la moda de ropa vintage o segunda mano en la generación Z. *FACE: Revista de La Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales*, 23(3), 56-65. <https://doi.org/10.24054/face.v23i3.2616>

McKinsey Center for Business and Environment. (2015). *Europe's circular-economy opportunity* (Growth Within report). McKinsey & Company. <https://www.mckinsey.com/~ /media/McKinsey/Business%20Functions/Sustainability/Our%20Insights/Europes%20circular%20economy%20opportunity/Europes%20circulareconomy%20opportunity.ashx>

Meneghin, A. (2025). Circular economy in renaissance italy. En *Circular Economy in Renaissance Italy*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780367347093-rerw229-1>

Merino-Saum, A., Ribera Jemio, P. A., Hansmann, R., & Binder, C. R. (2023). Drivers and barriers to participation in the sharing economy: Does the environment really matter? A systematic review of 175 scientific articles. *Resources, Conservation and Recycling*, 198. <https://doi.org/10.1016/j.resconrec.2023.107121>

Merkx, M. (2021). A new (circular) economy: A new special arrangement for second-hand goods! *EC Tax Review*, 30(2), 64-69. <https://doi.org/10.54648/ecta2021008>

Milanuncios. (2023). *Ayuda – Directiva fiscal DAC7*. <https://ayuda.milanuncios.com/hc/es/articles/10610294471826-Directiva-fiscal-DAC7>

Milios, L. (2021). Towards a circular economy taxation framework: Expectations and challenges of implementation. *Circular Economy and Sustainability*, 1(3), 477-498. <https://doi.org/10.1007/s43615-020-00002-z>

Ministério das Finanças. (2024). *Perguntas frequentes: Venda de bens por internet e obrigações fiscais*: FAQ 5335 y 5357. Autoridade Tributária e Aduaneira. https://info.portaldasfinancas.gov.pt/pt/apoio_contribuinte/questoes_frequentes/Pages/faqs-00455.aspx#collapse31

Ministerstwo Finansów. (2024). *FAQ: Sprzedaż przedmiotów używanych online a obowiązki podatkowe*. <https://podatki-arch.mf.gov.pl/podatkowa-wspolpracamiedzynarodowa/dpi-digital-platform-information/pytania-i-odpowiedzi-dla-sprzedawcow/>

Mobarak, N. A., Amin, N. A., Abdel-Mohssen, A., Sharif, A., & Halim, Y. T. (2025). Second glance: Exploring consumer shifts to thrift shopping and perception of second-hand fashion. *Future Business Journal*, 11, 88. <https://doi.org/10.1186/s43093-025-00481-2>

Negrutiu, M., & Calotă, T.-O. (2013). *Study on the accounting and tax scheme of second-hand goods such as cars*. Journal of Knowledge Management, Economics

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

and Information Technology, 3(6), 1-20. <https://ideas.repec.org/a/spp/jkmeit/spi13-20.html>

Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). (2024). *Economic Instruments for the Circular Economy in Italy*. https://www.oecd.org/en/publications/economic-instruments-for-the-circular-economy-in-italy_33e11c28-en.html

Owens, J., Lazarov, I., & Oliveira Costa, N. (2021). *Exploring the opportunities and challenges of new technologies for EU tax administration and policy* (PE 695.458). European Parliament, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies. [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU\(2021\)695458](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/IPOL_STU(2021)695458)

Pandey, S., Mittal, S., & Chawla, D. (2024). *Tackling consumer information asymmetry and perceived uncertainty for luxury re-commerce through seller signals*. *Journal of Retailing and Consumer Services*, 79. <https://doi.org/10.1016/j.jretconser.2024.103736>

Romeiro, R. A. V. (2021). *A tributação das Plataformas Colaborativas em sede de IVA: enquadramento e critérios norteadores*. <http://hdl.handle.net/10400.14/36296>

Roriz, F. (2025). *Atualização fiscal em IVA - aspetos práticos*. Ordem dos Contabilistas Certificados: Lisboa.

Rühl, A., & Palomo Zurdo, R. (2019). Does technology contribute to financial democratization? The collaborative economy and fintechs as catalysts for change. *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 133. <https://doi.org/10.5209/reve.65486>

Sastre-Centeno, J. M., & Inglada Galiana, E. (2019). La economía colaborativa: Un nuevo modelo económico. *CIRIEC-España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (94), 219-250. <https://doi.org/10.7203/ciriec-e.94.12109>

Satterthwaite, E. A. (2018). On the threshold: Smallness and the value-added tax. *Columbia Journal of Tax Law*, 9(2), 177-226. <https://doi.org/10.7916/cjtl.v9i2.2862>

Scarcella, L. (2019). Tax compliance and privacy rights in profiling and automated decision making. *Internet Policy Review*, 8(4). <https://doi.org/10.14763/2019.4.1422>

Scarcella, L. (2020). E-commerce and effective VAT/GST enforcement: Can online platforms play a valuable role? *Computer Law & Security Review*, 36, 105371. <https://doi.org/10.1016/j.clsr.2019.105371>

Tavares, T. C., Nogueira, J. F. P., Alves, F. C., & Vicente, M. (2025). *Direito Fiscal*. UCP Editora.

Tangri, K., & Yu, H. (2023). Why buy used? Motivators and barriers for re-commerce luxury fashion. *International Journal of Retail & Distribution Management*, 51(9-10), 1095-1114. <https://doi.org/10.1108/IJRDM-10-2022-0417>

Teixeira, G. (2014). *IRS. Perguntas & respostas*. D'Ideias: Coimbra.

Trescher, B. (2025). Una fiscalidad francesa poco adaptada a la economía circular. *Revista CENTRA de Ciencias Sociales*, 4(2), 175-188. <https://doi.org/10.54790/rccs.144>

Turunen, L. L. M., & Gossen, M. (2024). From preloved to reloved: How second-hand clothing companies facilitate the transaction of used garments. *Journal of Sustainability Research*, 6(1). <https://doi.org/10.20900/jsr20240002>

Vence, X., & López Pérez, S. de J. (2021). Taxation for a circular economy: New instruments, reforms, and architectural changes in the fiscal system. *Sustainability*, 13(8). <https://doi.org/10.3390/su13084581>

Vence, X., & López Pérez, S. de J. (2022). Reformar el IVA para impulsar los servicios de reparación y la economía circular. *Contaduría y Administración*, 67(2), 304-329. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2022.3233>

Vinted. (2023). *¿Qué es la DAC7?* <https://www.vinted.es/dac7>

Wallapop. (2025). *Centro de ayuda - Normativa DAC7*. <https://ayuda.wallapop.com/hc/es-es/articles/19093732048785--Qu%C3%A9-es-DAC7-y-a-que-vendedores-de-Wallapop-les-afecta>

Weitzenboeck, E. M., Lison, P., Cyndecka, M., & Langford, M. (2022). The GDPR and unstructured data: Is anonymization possible? *International Data Privacy Law*, 12(3), 184-204. <https://doi.org/10.1093/idpl/ipac008>

Xie, Y., Arman, S. M., & Su, C. (2025). Circular economy in post-consumption network: The role of re-commerce groups in social media platforms. *Electronic Commerce Research and Applications*, 70, 101489. <https://doi.org/10.1016/j.elerap.2025.101489>

Zhigui Jiménez, J. del C., Samaniego Arias, M. A., & Usiña Báscones, G. G. (2024). Sostenibilidad en la Moda: El Papel del Marketing Sostenible en la Promoción de Ropa de Segunda Mano a través de Redes Sociales y Tiendas Físicas. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 8(6), 4651-4675. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i6.15190

Zieliński, R., & Sroka, E. T. (2024). Growing impact of third-parties in VAT taxation - insights from digital platforms. *Studia Prawnicze KUL*, 4, 161-173. <https://doi.org/10.31743/sp.17346>

Jurisprudencia, normas y otros documentos legales

Arrêt N.º 417809 (Conseil d'État [Francia], 26 de abril de 2018). <https://conseil-etat.fr/fr/arianeweb/CE/decision/2018-04-26/417809>

BOFiP-Impôts BOI-RPPM-PVBMC-10-10 (Direction générale des Finances publiques [Francia], 30 de septiembre de 2020). <https://bofip.impots.gouv.fr/>

Code général des impôts (art. 150 UA, 150 VI, 256 A, 293 B) [versión consolidada al 1 de enero de 2025] (Président de la République [Francia], 1950). https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006069577/2026-04-09

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

Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones: Nuevo Plan de acción para la economía circular por una Europa más limpia y más competitiva (COM(2020) 98 final) (Comisión Europea, 11 de marzo de 2020). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52020DC0098>

Consulta Vinculante V2170-17 (DGT del Ministerio de Hacienda y Función Pública [España], 22 de agosto de 2017). https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2170-17

Consulta Vinculante V3107-17 (DGT del Ministerio de Hacienda y Función Pública [España], 30 de noviembre de 2017). https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V3107-17

Consulta Vinculante V1761-18 (DGT del Ministerio de Hacienda y Función Pública [España], 18 de junio de 2018). https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V1761-18

Consulta Vinculante V2934-18 (DGT del Ministerio de Hacienda y Función Pública [España], 14 de noviembre de 2018). https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2934-18

Consulta Vinculante V2696-20 (DGT del Ministerio de Hacienda y Función Pública [España], 24 de septiembre de 2020). https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V2696-20

Consulta Vinculante V0372-21 (DGT del Ministerio de Hacienda y Función Pública [España], 25 de febrero de 2021). https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0372-21

Consulta Vinculante V0011-22 (DGT del Ministerio de Hacienda y Función Pública [España], 4 de enero de 2022). https://petete.tributos.hacienda.gob.es/consultas/?num_consulta=V0011-22

Council Directive (EU) 2021/514 of 22 March 2021 amending Directive 2011/16/EU on administrative cooperation in the field of taxation (DAC7) (Consejo de la Unión Europea, 22 de marzo de 2021). *Official Journal of the European Union*, L 104, 1-26. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32021L0514>

Decreto del Presidente della Repubblica N.º 633: Istituzione e disciplina dell'imposta sul valore aggiunto (Presidente della Repubblica [Italia], 26 de octubre de 1972). *Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana*, (292), 11 de noviembre de 1972. <https://www.normattiva.it/atto/caricaDettaglioAtto?atto.codiceRedazionale=072U0633&atto.dataPubblicazioneGazzetta=1972-11-11&utm>

Decreto del Presidente della Repubblica N.º 917, Testo Unico delle Imposte sui Redditi (TUIR) (Presidente della Repubblica [Italia], 22 de diciembre de 1986). *Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana*, (302), 31 diciembre de 1986. <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:presidente.repubblica:decreto:1986-12-22;917>

Decreto-Legge N.º 41, Misure urgenti per il risanamento della finanza pubblica e per l'occupazione (Presidente della Repubblica [Italia], 23 de febrero de 1995). *Gazzetta Ufficiale*, (45). <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legge:1995-02-23;41>

Decreto Legislativo N.º 192, Attuazione de la direttiva (UE) 2018/1910 del Consiglio, del 4 dicembre 2018, che modifica la direttiva 2006/112/CE per quanto riguarda l'armonizzazione e la simplificazione de talune norme nel sistema dell'imposta sul valore aggiunto per la tassazione degli scambi tra Stati membri (Presidente della Repubblica [Italia], 5 de noviembre de 2021). *Gazzetta Ufficiale*, (285). <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2021-11-05;192>

Decreto Legislativo N.º 32, Attuazione della direttiva (UE) 2021/514 del Consiglio del 22 marzo 2021, recante modifica della direttiva 2011/16/UE relativa alla cooperazione amministrativa nel settore fiscale (Presidente della Repubblica [Italia], 1 de marzo de 2023). *Gazzetta Ufficiale della Repubblica Italiana*, (72), 25 marzo de 2023. <https://www.normattiva.it/atto/caricaDettaglioAtto?atto.codiceRedazionale=23G00040&atto.dataPubblicazioneGazzetta=2023-03-25>

Decreto Legislativo 1/2009, por el que se aprueba el texto refundido de las disposiciones dictadas por la Comunidad Autónoma de Andalucía en materia de tributos cedidos [texto consolidado a 2023: tipos del 4 % y 8 %] (Junta de Andalucía [España], 1 de septiembre de 2009). *Boletín Oficial de la Junta de Andalucía*, (172), 3 de septiembre de 2009. https://ws040.juntadeandalucia.es/sedeboja/web/textos-consolidados/resumen-ficha?p_p_id=resumenrecursolegal_WAR_sedeboja_textoconsolidadoportlet&p_p_lifecycle=0&resumenrecursolegal_WAR_sedebojajtextoconsolidadoportlet_recursoLegalAbstractoId=21331

Decreto-Lei N.º 102/2008, Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (CIVA), art. 53. (Presidente da República [Portugal], 20 de junio de 2008). *Diário da República*, 1.ª serie, 2008. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/decreto-lei/102-2008-449902>

Einkommensteuergesetz (EStG), §§ 15 y 23 [versión consolidada al 1 de enero de 2025] (Bundespräsident [Alemania], 8 de octubre de 2009). *Bundesgesetzblatt*, I, 3366. <https://www.gesetze-im-internet.de/estg/>

Gesetz zur temporären Anpassung steuerlicher Vorschriften (Jahressteuergesetz 2022) (Bundespräsident [Alemania], 16 de diciembre de 2022). *Bundesgesetzblatt*, I, 2730. <https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Pressemitteilungen/Finanzpolitik/2022/09/2022-09-14-vereinfachungen-des-steuerrechts-und-weitere-entlastungen.html>

Gewerbeordnung (GewO), § 14 [versión consolidada al 1 de enero de 2025] (Bundespräsident [Alemania], 21 de junio de 1869). *Reichsgesetzblatt*, 245. <https://www.gesetze-im-internet.de/gewo/>

IVA - vendas à distancia (Ordem dos Contabilistas Certificados [Portugal], 2024). <https://www.occ.pt/pt-pt/noticias/iva-vendas-distancia-1>

Lei N.º 82-E/2014, Altera o Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (CIRS) (Presidente da República [Portugal], 31 de diciembre de

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

2014). *Diário da República*, 1.ª serie, (252), 2014, <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/lei/82-e-2014-66022085>

Lei N.º 36/2023, que transpõe a Diretiva (UE) 2021/514 relativa à cooperação administrativa no domínio da fiscalidade (DAC7). (Presidente da República [Portugal], 26 de julio de 2023). *Diário da República*, 1.ª serie, (144), 2023. <https://diariodarepublica.pt/dr/detalhe/lei/36-2023-216188321>

Ley 37/1992, del Impuesto sobre el Valor Añadido (Jefatura del Estado [España], 28 de diciembre de 1992). BOE, (312), 29 de diciembre de 1992. <https://www.boe.es/eli/es/l/1992/12/28/37>

Ley 58/2003, General Tributaria (Jefatura del Estado [España], 17 de diciembre de 2003). BOE, (302), 18 de diciembre de 2003. <https://www.boe.es/eli/es/l/2003/12/17/58>

Ley 35/2006, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y de modificación parcial de otras leyes tributarias (Jefatura del Estado [España], 28 de noviembre de 2006). BOE, (285), 29 de noviembre de 2006. <https://www.boe.es/eli/es/l/2006/11/28/35>

Ley 6/2018, de 19 de diciembre, de Medidas Fiscales de la Comunidad de Madrid, por la que se modifica el Texto Refundido de las Disposiciones Legales de la Comunidad de Madrid en materia de tributos cedidos por el Estado, aprobado por Decreto Legislativo 1/2010, de 21 de octubre. Bonificación en bienes muebles inferiores a 500 €, art. 30 ter (Comunidad de Madrid [España], 28 de diciembre de 2018). *Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid*, (309), 28 de diciembre de 2018. <https://www.boe.es/eli/es-md/l/2018/12/19/6>

Ley 13/2023, por la que se modifica la Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria, para transponer la Directiva (UE) 2021/514 en materia de cooperación administrativa en el ámbito de la fiscalidad (Jefatura del Estado [España], 24 de mayo de 2023). BOE, (124), 25 de mayo de 2023. <https://www.boe.es/eli/es/l/2023/05/24/13>

Orden HAC/72/2024, por la que se aprueba el modelo 238 de declaración informativa de los operadores de plataformas y se establecen las condiciones y el procedimiento para su presentación (Ministerio de Hacienda [España], 1 de febrero de 2024). BOE, (29), 2 de febrero de 2024. <https://www.boe.es/eli/es/o/2024/02/01/hac72>

Real Decreto por el que se publica el Código de Comercio (Jefatura del Estado [España], 22 de agosto de 1885). *Gaceta de Madrid*, (289), 16 de octubre de 1885. <https://www.boe.es/eli/es/rd/1885/08/22>

Real Decreto por el que se publica el Código Civil (Jefatura del Estado [España], 24 de julio de 1889). *Gaceta de Madrid*, (206), 25 de julio de 1889. <https://www.boe.es/eli/es/rd/1889/07/24>

Real Decreto 1619/2012, por el que se aprueba el Reglamento de facturación (Jefatura del Estado [España], 30 de noviembre de 2012). BOE, (289), 1 de diciembre de 2012. <https://www.boe.es/eli/es/rd/2012/11/30/1619>

Real Decreto 117/2024, por el que se desarrollan las normas y los procedimientos de diligencia debida en el ámbito del intercambio automático obligatorio de información comunicada por los operadores de plataformas, y se modifican el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos (Jefatura del Estado [España], 30 de enero de 2024). BOE, (27), 31 de enero.

Real Decreto Legislativo 1/1993, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (Jefatura del Estado [España], 24 de septiembre de 1993). BOE, (251), 20 de octubre de 1993. <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/1993/09/24/1>

Real Decreto Legislativo 1/2007, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias (Jefatura del Estado [España], 16 de noviembre de 2007). BOE, (287), 30 de noviembre de 2007. <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2007/11/16/1>

Resolución sobre unificación de criterio en el régimen especial de bienes usados (REBU) (RG 00/01911/2022/00/00) (Tribunal Económico-Administrativo Central [España], 2022).

Schreiben zur Anwendung des § 23 EStG tras la reforma de 2023 (IV C 1 - S 2256/19/10003 : 009) (Bundesministerium der Finanzen [Alemania], 18 de noviembre de 2022). <https://esth.bundesfinanzministerium.de/esth/2022/C-Anhaenge/Anhang-26/inhalt.html>

Sentencia VIII R 17/16 (*Power-Seller de eBay*) (Bundesfinanzhof [Alemania], 20 de noviembre de 2017). *Bundessteuerblatt*, II, 2018, Anschluss an BFH-Urteil vom 20. Dezember 2017 III R 23/15, BFHE 260, 271. <https://www.bundesfinanzhof.de/de/entscheidung/entscheidungen-online/detail/STRE201910076/>

Sentencia N.º 50/2025, Rendimientos de actividades económicas, habitualidad. Rec. N.º 78/2024 (Sala de lo Contencioso-Administrativo del Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León [España], 3 de marzo de 2025).

Sentencia N.º 941/2025, Condición de habitualidad en el ejercicio de la actividad económica o profesional, así como la existencia de una retribución mínima, a efectos del alta en el RETA. Rec. N.º 3013/2022 (Tribunal Supremo [España], 10 de julio de 2025).

Umsatzsteuergesetz (UStG), § 19 - Kleinunternehmerregelung [versión consolidada al 1 de enero de 2025] (Bundespräsident [Alemania], 1 de enero de 1967) *Bundesgesetzblatt*, I, 1201. https://www.gesetze-im-internet.de/ustg_1980/

Ustawa z dnia 26 lipca 1991 r. o podatku dochodowym od osób fizycznych [art. 10 ust. 1 pkt 8] (SEJM [Polonia], 26 de julio de 1991). *Dz.U.*, nr 80, poz. 350, 10 de septiembre de 1991. <https://eli.gov.pl/eli/DU/1991/350/ogl>

Ustawa budżetowa na rok 2025 z dnia 9 stycznia 2025 r. (SEJM [Polonia], 9 de enero de 2025). *Dz.U.*, poz. 63, 20 de enero de 2025. <https://eli.gov.pl/eli/DU/2025/63/ogl>

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

Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług [art. 113] (SEJM [Polonia], 11 de marzo de 2004). *Dz.U.*, nr 54, poz. 535, 5 de abril de 2004. <https://eli.gov.pl/eli/DU/2004/535/ogl>

Ustawa z dnia 23 maja 2024 r. o zmianie ustawy o wymianie informacji podatkowych z innymi państwami oraz niektórych innych ustaw (SEJM [Polonia], 23 de mayo de 2024). *Dz.U.*, poz. 879, 17 de junio de 2024. <https://eli.gov.pl/eli/DU/2024/879/ogl>

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (SEJM [Polonia], 29 de agosto de 1997). *Dz.U.*, nr 137, poz. 926, 13 de noviembre de 1997. <https://eli.gov.pl/eli/DU/1997/926/ogl>

Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 r. – Ordynacja podatkowa (SEJM [Polonia], 29 de agosto de 1997). *Dz.U.*, nr 137, poz. 926, 13 de noviembre de 1997. <https://eli.gov.pl/eli/DU/1997/926/ogl>

Vendas à distancia (Ordem dos Contabilistas Certificados [Portugal], 2021). <https://www.occ.pt/pt-pt/noticias/vendas-distancia-1>

Vente de biens personnels : faut-il déclarer ces revenus ? (Ministère de l'Économie et des Finances [France], 20 de abril de 2023). <https://www.economie.gouv.fr/particuliers/impots-et-fiscalite/gerer-mon-impot-sur-le-revenu/vente-de-biens-personnels-faut-il-declarer-ces-revenus>

Recibido: 28/05/2025

Aprobado: 13/01/2026