

Ingrid Cardús Batalla

**L'EVASIÓ D'IMPOSTOS AL MERCAT DE LA REVENDA EN PLATAFORMES
DIGITALS DE SEGONA MÀ**

TREBALL DE FI DE GRAU

Anàlisi econòmica

Grau en Administració i Direcció d'Empreses



FACULTAT D'ECONOMIA i EMPRESA
Universitat Rovira i Virgili

Tortosa

Curs 2024-25

ÍNDEX

RESUM.....	5
RESUMEN.....	5
ABSTRACT.....	5
1. PRESENTACIÓ.....	6
2. INTRODUCCIÓ.....	8
3. DESENVOLUPAMENT.....	9
4. EL MERCAT DE SEGONA MÀ.....	10
5. LES PLATAFORMES DIGITALS DE COMPRAVENDA DE SEGONA MÀ.....	12
5.1. WALLAPOP	12
5.2. VINTED.....	13
5.3. SIMILITUDS I DIFERÈNCIES.....	14
6. NORMATIVA DE TRIBUTACIÓ.....	15
6.1 USUARIS PARTICULARS.....	15
6.1.1 EXEMPLE PRÀCTIC.....	18
6.2 USUARIS PROFESSIONALS.....	19
7. EL NEGOCI DE LA REVENDA.....	20
7.1 COM IDENTIFICAR UN PERFIL REVENEDOR.....	21
8. DAC7.....	22
9. SANCIONS.....	24
10. CONSEQÜÈNCIES.....	26
10.1 ECONOMIA SUBMERGIDA.....	27
11. MARC PRÀCTIC.....	29
11.1 EXERCICI PRÀCTIC: DIFERÈNCIA DE FACTURACIÓ ENTRE DOS REVENEDORS.....	29
11.2 ENQUESTA.....	36
12. ANÀLISI DELS RESULTATS.....	54
13. PROPOSTA PER A REDUIR EL BUIT LEGAL.....	57
14. CONCLUSIONS.....	58
15. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES.....	60

16. ANNEXOS.....	64
Annex 1. Com identificar un perfil revededor.....	64
Annex 2. Enquesta.....	65

ÍNDIX DE TAULES

Taula 1. Similituds i diferències entre Vinted i Wallapop.....	14
Taula 2. Benefici net de l'estudiant que no declara.....	30
Taula 3. Base imposable de l'estudiant que declara.....	32
Taula 4. Benefici Abans d'Impostos de l'estudiant que declara.....	33
Taula 5. Benefici net de l'estudiant que declara.....	34
Taula 6. Diferència de beneficis entre els dos estudiants.....	35
Taula 7: Extrapolació dels resultats sobre la finalitat d'ús de les plataformes digitals..	54
Taula 8: Extrapolació dels resultats respecte la finalitat de venda a les plataformes digitals.....	55
Taula 9: Extrapolació dels resultats dels usuaris que fan revenda.....	56
Taula 10: Extrapolació dels resultats d'altres dades rellevants.....	56

ÍNDIX DE GRÀFICS

Gràfic 1: Persones que resideixen a Espanya.....	36
Gràfic 2: Edat dels enquestats.....	37
Gràfic 3: Gènere dels enquestats.....	37
Gràfic 4: Ús de les plataformes digitals.....	38
Gràfic 5: Relació entre variable edat i l'ús de les plataformes digitals.....	38
Gràfic 6: Relació entre la variable gènere i l'ús de les plataformes digitals.....	39
Gràfic 7: Finalitat amb la qual els enquestats utilitzen plataformes digitals de compravenda.....	39

Gràfic 8: Relació entre la variable edat i l'objectiu dels enquestats quan utilitzen Vinted i Wallapop.....	40
Gràfic 9: Relació entre la variable gènere i la finalitat dels enquestats quan utilitzen Vinted i Wallapop.....	41
Gràfic 10: Coneixement dels compradors sobre els impostos als que estan subjectes a les plataformes digitals.....	41
Gràfic 11: Liquidació de l'ITP per part dels compradors.....	42
Gràfic 12: Finalitat dels venedors a l'hora de vendre.....	43
Gràfic 13: Participants que tenen alguna persona propera que fa revenda.....	44
Gràfic 14: Productes que revenen els coneguts dels enquestats.....	45
Gràfic 15: Coneixement dels revedors sobre els impostos als que estan subjectes...	45
Gràfic 16: Productes que comercialitzen els revedors.....	46
Gràfic 17: Freqüència en la que els usuaris revenen.....	47
Gràfic 18: Relació entre la variable edat i la freqüència amb la que fan revenda.....	47
Gràfic 19: Nivell d'ingressos en la revenda.....	48
Gràfic 20: Relació entre la freqüència de revenda i el nivell d'ingressos.....	48
Gràfic 21: Relació entre la variable edat i el nivell d'ingressos.....	49
Gràfic 22: Revedors que han assolit el llindar mínim de la normativa europea DAC7.50	
Gràfic 23: Relació entre els revedors que han arribat als mínims de la DAC7 i els que revenen de manera recurrent.....	50
Gràfic 24: Relació entre els revedors que no han arribat als mínims de la DAC7 i els que no revenen de manera recurrent.....	51
Gràfic 25: Tipus de compte que tenen els revedors a les plataformes digitals de compravenda.....	51
Gràfic 26: Declaració dels revedors a la Hisenda Pública.....	52
Gràfic 27: Opinió dels enquestats sobre com hauria de tributar la revenda.....	53

RESUM

El següent treball estudia el fenomen de la revenda d'articles de segona mà per plataformes digitals com Vinted i Wallapop. L'objectiu és conèixer la normativa tributària que recau sobre aquest mercat i de quina manera els usuaris fan front a les seves obligacions fiscals. Per fer-ho s'ha dut a terme una enquesta que determinarà un alt volum de frau fiscal i verificarà que la majoria dels particulars no declaren els seus beneficis a les administracions tributàries corresponents. Aquests resultats evidenciaran un buit legal en l'esmentat sector i una situació de competència deslleial que afecta negativament a autònoms i petits comerços. El treball conclou la necessitat immediata d'implantar mesures reguladores per a reduir l'evasió d'impostos en aquest mercat creixent. (Paraules clau: revenda, tributació, frau fiscal).

RESUMEN

El siguiente trabajo estudia el fenómeno de la reventa de artículos de segunda mano por plataformas digitales como Vinted y Wallapop. El objetivo es conocer la normativa tributaria que recae en este mercado y de qué manera los usuarios hacen frente a sus obligaciones fiscales. Para ello, se ha llevado a cabo una encuesta que determinará un alto volumen de fraude fiscal y verificará que la mayoría de los particulares no declaran sus beneficios a las administraciones tributarias correspondientes. Estos resultados evidenciarán un vacío legal en dicho sector y una situación de competencia desleal que afecta negativamente a autónomos y pequeños comercios. El trabajo concluye la necesidad inmediata de implantar medidas regulatorias para reducir la evasión de impuestos en este mercado creciente. (Palabras clave: reventa, tributación, fraude fiscal).

ABSTRACT

This paper examines the phenomenon of second-hand item reselling through digital platforms such as Vinted and Wallapop. The objective is to analyze the tax regulations that apply to this market and how users comply with their fiscal obligations. To achieve this, a survey was conducted which reveals a high level of tax evasion and confirms that most individuals do not report their profits to the relevant tax authorities. These results highlight a legal loophole in the sector and an unfair competition situation that negatively impacts freelancers and small businesses. The study concludes that there is an urgent need to implement regulatory measures to reduce tax evasion in this growing market. (Keywords: resale, taxation, tax fraud).

1. PRESENTACIÓ

Per escollir l'àmbit més indicat per a fer el meu Treball de Fi de Grau, primerament tindrè en compte totes les matèries estudiades al llarg dels anys al grau d'Administració i Direcció d'Empreses. Considero que és essencial visualitzar l'ampli ventall de possibilitats abans de centrar-me en un tema en concret, per això, he començat seleccionant les assignatures treballades més interessants per a mi.

Parteixo de moltes opcions perquè en general aprenc i gaudeixo dels meus estudis i a més, és un grau on es tracten molts de continguts diferents.

Després de donar-li varies voltes, he decidit enfocar-me amb l'assignatura de fiscalitat, la vaig realitzar el curs passat i la tinc prou recent. Mai havia estudiat aquesta branca de l'economia i encara que primer em va semblar molt difícil vaig acabar descobrint un món que em va encantar.

Una vegada feta la primera tria, em basaré en la meva motivació pel tema a escollir. Vull realitzar un treball que m'apassioni estudiar, investigar i elaborar. El meu objectiu és que per a mi no sigui una obligació ni em generi fatiga, sinó que vull aprendre i gaudir de la seva execució i aprofitar el temps que he d'invertir a fer-lo perquè m'aporti nous coneixements i em sigui útil personalment.

De fet, una cosa he après durant tots els meus anys com a estudiant és que val la pena escollir el que ens agrada i motiva abans que el més fàcil o senzill perquè això acaba resultant monòton i avorrit.

Sé que la fiscalitat és molt complexa i que jo només he tractat una petita introducció d'aquesta, però m'interessaria augmentar les meves capacitats, ja que en un futur m'agradaria dedicar-me professionalment. Després de tenir clar això, no m'ha costat gaire decidir la primera idea general del tema que vull estudiar: "El frau fiscal o evasió d'impostos en el mercat de la compravenda de roba a les plataformes digitals de segona mà".

L'elecció d'aquest títol és bastant personal, ja que des de ben petita el meu passatemps preferit sempre ha estat vendre, començant amb les típiques polseretes de moda quan tenia set anys fins que als tretze vaig tenir el meu primer mòbil i vaig descobrir l'aplicació de Wallapop. Vaig començar a vendre roba i accessoris, entre altres coses, de tota la meva família i a guanyar els meus propis dinerets, i realment m'apassionava fer-ho.

Sempre ha estat així fins fa uns anys quan vaig descobrir el mercat de la revenda i em va cridar molt l'atenció. Després d'uns quants cops fent compravenda de peces de roba em va sorprendre la facilitat de guanyar diners i el poc control de les transaccions. Des

de llavors, em crea curiositat conèixer la normativa legal tributària que recau sobre el mercat i a quines obligacions estan subjectes els venedors, ja que ho desconec totalment i en petita part m'afecta personalment.

Com que és un mercat molt ampli, he hagut de concretar el tema a estudiar, pel fet que, per una banda, avui en dia, en el món digitalitzat en el qual vivim, existeixen centenars d'opcions per a vendre en línia i cada una d'elles té la seva normativa i requisits. És per això, que he decidit centrar-me en les dues aplicacions més populars i les que personalment utilitzo i conec de primera mà, Vinted i Wallapop.

Per l'altra banda, el mercat de la revenda de segona mà inclou milers de productes i categories, pel que és impossible generalitzar, ja que la venda de cada producte té unes normatives tributàries diferents i diversos requisits establerts. Per aquest motiu, m'enfocaré en un segment comercial concret i he escollit la indústria de la moda.

La decisió ha estat influïda per la meva passió per la moda i l'experiència que tinc venent-la a les plataformes esmentades. A més, és dels sectors més comuns en la compravenda de segona mà i un negoci en augment gràcies a la seva accessibilitat i baix capital necessari d'inversió.

Penso que elaborar aquest projecte pot resultar molt positiu per a mi, enriquint-me tant professionalment com personalment, ja que ho he contemplat com una oportunitat per estudiar el que més m'agrada i m'interessa. A més, considero que tinc una avantatge molt gran i és la meva llarga trajectòria com a venedora en les plataformes digitals i l'experiència adquirida en el mercat de segona mà i revenda de diferents productes.

És necessari afegir que és un tema poc estudiat i amb escassa informació publicada al ser molt actual i nou. Això em sembla una circumstància favorable, ja que farà que el meu treball sigui més atractiu i innovador. Una de les meves finalitats és aportar valor i que sigui interessant per al tribunal i tots aquells que vulguin fullejar-lo.

Com a conclusió, vull aprofitar els meus coneixements previs i la motivació per indagar els aspectes legals del mercat per a realitzar el Treball de Final de Grau dels meus estudis superiors. Aquests són els que em donen l'oportunitat de formar-me dia a dia, tractar diferents camps dins del món de l'economia i l'empresa i els que em permetran realitzar aquest treball.

2. INTRODUCCIÓ

Com he comentat anteriorment, el meu Treball de Final de Grau es basarà a explicar el frau fiscal o evasió d'impostos que es comet en el mercat de la revenda de roba a les plataformes digitals de compravenda de segona mà. En altres paraules, estudiaré les transaccions entre particulars que no són declarades a la Hisenda Pública i que, per tant, infringeixen la llei.

En el meu treball vull exposar que el frau en aquest mercat existeix i succeeix quan venedors professionals es disfressen de particulars per a no fer front a les seves obligacions fiscals. Veurem els tipus de revenda més típiques a les aplicacions mencionades i com cada vegada és més fàcil accedir al mercat i guanyar diners fàcilment.

En aquest projecte pretenc conèixer la normativa tributària que s'aplica en la compravenda de peces de roba segona mà, estudiar com haurien d'actuar legalment els venedors i a quines obligacions estan subjectes, així com les sancions a les quals s'exposen pel no compliment d'aquestes. També voldria determinar l'impacte que té l'evasió d'impostos sobre l'economia i els negocis que sí que compleixen amb les seves obligacions tributàries.

Els meus objectius principals, un cop establerts els fonaments teòrics, són mesurar el volum de revenda activa que hi ha actualment per les plataformes digitals, identificar el comportament dels revedors, així com, examinar com gestionen i declaren els seus ingressos.

Els resultats obtinguts em permetran estimar el volum de frau fiscal que prové d'aquest mercat i concloure si realment el negoci de la revenda no declarat per plataformes digitals és una pràctica comuna, abundant i amb un impacte prou significatiu per a evidenciar la necessitat de prendre mesures i establir solucions reguladores per part de les autoritats fiscals.

3. DESENVOLUPAMENT

Una vegada s'han establert les idees principals i objectius del projecte, és necessari implementar una metodologia i passos a seguir. Una estructura ben definida em permetrà tenir una visió nítida i esquematitzada de les diferents parts que componen el treball i d'aquesta manera evitar passos innecessaris, errors metodològics i pèrdues de temps.

La metodologia que seguiré per assolir els meus objectius començarà posant-nos en context al mercat de segona mà i les plataformes digitals. El cos del treball constarà en estudiar la normativa tributària que s'implementa sobre els usuaris particulars i professionals en el mercat de la compravenda. Posteriorment, s'estudiaran les sancions, l'impacte, i conseqüències que genera l'evasió d'impostos en aquest mercat i per últim, mesures preventives o reguladores per a reduir el buit legal.

El marc teòric es realitzarà a través de la consulta de fonts jurídiques oficials i bibliografia especialitzada en matèria tributària amb la finalitat de conèixer la normativa vigent, així com articles i lleis actuals. També recorreré a la cerca d'informació en pàgines web i fonts oficials per a complementar el contingut.

El marc pràctic del projecte permetrà tenir una anàlisi quantitativa de l'objecte d'estudi i es realitzarà a partir d'una simulació numèrica que farà possible comparar la diferència de facturació entre un usuari que declara els ingressos obtinguts amb un que no compleix amb les seves obligacions fiscals. L'objectiu és estimar la quantitat d'ingressos que poden ser defraudats a la Hisenda Pública quan un usuari no declara i valorar la distorsió que pot generar respecte a els que sí que ho fan.

I per acabar, es durà a terme una enquesta a 100 persones residents a Espanya. Els resultats permetran conèixer, entre altres, els mètodes que utilitzen els particulars a l'hora de vendre, com gestionen i declaren els seus ingressos i el coneixement que tenen sobre els impostos vigents en el mercat de la revenda.

La finalitat principal de l'enquesta és, a partir d'una mostra, determinar el volum de frau fiscal present actualment per les plataformes digitals, extrapolant els resultats.

4. EL MERCAT DE SEGONA MÀ

El mercat de segona mà ha jugat un paper essencial en la nostra societat des de fa segles fins avui en dia i s'ha anat adaptant a les nostres necessitats i al pas del temps. Veurem la seva evolució des dels inicis on no tenia bona acceptació social, ja que es considerava per a famílies amb mala situació econòmica, fins avui en dia, on és l'opció més vàlida i acceptada per gran part de la població, sobretot en els més joves.

Aquest mercat va sorgir per la necessitat que tenien els nostres avantpassats d'intercanviar productes i reutilitzar-los, ja sigui per supervivència, a causa de l'escassetat de recursos i la complexitat de la producció, o simplement per interès d'adquirir antiguitats i peces úniques. En definitiva, el que per a una persona ja no servia per a res, una altra podia donar-li una segona vida (Garage, 2023).

En el temps es van anar formalitzant en locals o fires on les classes treballadores podien trobar tota classe de béns a un preu més econòmic i el mercat va anar agafant rellevància (Garage, 2023).

En les últimes dècades, la conscienciació de les persones amb la cura del medi ambient, la sostenibilitat i el reciclatge ha augmentat considerablement, fins i tot, s'ha convertit en un estil de vida per a molts. Això ha provocat un increment de l'interès pels productes de segona mà i el mercat s'ha popularitzat gràcies a la responsabilitat social i el desig de reduir el malbaratament de productes i el consum massiu.

A més, gràcies a aquesta tendència, els usuaris aprofiten per comprar productes de bona qualitat a un preu competitiu, el que atrau més el mercat i incentiva l'estalvi.

“Però per més que es popularitzin els mercats ambulants i les botigues vintage, el que de veritat ha donat l'empenta definitiva al mercat de segona mà ha estat la digitalització i les plataformes, cosa que Edurne d'Oteiza anomena la primera revolució d'aquest mercat” (Navas, 2024).

Avui en dia, en el món globalitzat i internacionalitzat en el qual vivim on pràcticament tot es fa de manera digital i les noves tecnologies progressen contínuament, les plataformes en línia de compravenda de productes de segona mà no han estat una excepció i des de que van aparèixer han aconseguit captar milions d'usuaris, augmentant la xifra any darrere any.

Aquestes han permès tenir a persones de tot el món interconnectades i poder accedir a un ampli ventall productes sense limitació geogràfica. Qualsevol persona pot ser venedora, simplement pujant una foto i descrivint el producte que ja no utilitza, o

comprador, optant a tota mena d'articles a un preu més baix i sostenible. Les aplicacions s'encarreguen de simplificar el procés i que sigui el més còmode i flexible possible entre les dues parts, facilitant el contacte, les transaccions i l'enviament.

Les plataformes de segona mà han tingut molt bona acollida entre la societat, ja que han donat bon resultat i han aconseguit crear fiabilitat i confiança entre les persones el que ha passat de ser un nínxol relativament petit del mercat a una part essencial del comerç electrònic actual.

“Segons un estudi realitzat per *“idealo”*, el 67% dels espanyols adquireix regularment articles de segona mà” (Redacción, 2024)

5. LES PLATAFORMES DIGITALS DE COMPRAVENDA DE SEGONA MÀ

Com s'ha comentat anteriorment, les plataformes digitals de compravenda de segona mà són les que han donat el boom aquest mercat.

Per realitzar el meu treball em centraré en les aplicacions de Wallapop i Vinted, ja que són les més populars entre els ciutadans a Espanya, són de fàcil accés per a tot tipus de persona i les que des de l'experiència pròpia he utilitzat i conec.

Primer, faré una breu explicació de com van sorgir i la seva funció.

5.1 WALLAPOP

Wallapop és una de les empreses líder en la compravenda en línia de productes de segona mà que aposta pel consum conscient i sostenible. La van fundar tres emprenedors el 2013 a Barcelona i va sorgir de la necessitat de crear una plataforma que facilites la compra i venda de productes de forma local.

La idea era que els usuaris poguessin trobar fàcilment els productes que s'estaven venent al seu barri, gràcies a la geolocalització del telèfon mòbil i d'aquesta manera promoure l'economia circular (Carballar, 2023).

“Volíem utilitzar la tecnologia para connectar a les persones, com als mercats ambulants de tota la vida” Afirma Agustín Gómez, un dels fundadors, anys enrere (Caballar, 2023).

El seu procés senzill, d'àgil ús, i el que comporta no tenir intermediaris, ni cost, ni comissions de venda, i per tant la facilitat per a guanyar diners, han estat algunes de les claus de l'èxit de la plataforma, clarament, a banda de l'interès creixent per la sostenibilitat entre la societat.

Actualment, Wallapop compta amb més de 15 milions de subscriptors i més de 180 milions d'articles a la venda. Es poden trobar tota mena de productes, inclús serveis, ja que conté una gran diversitat de categories. (Wallapop, 2024)

La plataforma s'ha anat actualitzant constantment i s'ha adaptat a les necessitats dels seus membres, per exemple, gràcies a la facilitació dels enviaments, ara els usuaris poden optar per qualsevol producte sense limitació geogràfica. L'empresa principalment opera en Espanya i també s'ha expandit a Itàlia i Portugal, encara que el seu objectiu és posicionar-se al sud d'Europa. Tot i que, molts continuen optant per fer els intercanvis en persona amb gent propera (Wallapop, 2024).

Wallapop a banda del servei de venda gratuït per a particulars, també ofereix una subscripció a "WALLAPOPOP PRO", per a venedors professionals, que també busquen vendre a través d'aquesta plataforma amb unes condicions especials i adaptades, és a dir, comercials, autònoms i empreses que a canvi d'una quota mensual obtenen certs avantatges per a vendre més i més ràpidament. (Wallapop, 2024).

Aquests són alguns dels canvis més significatius que ha anat incloent Wallapop a la seva aplicació i que han sumat valor i fins a convertir-se en el que són actualment. Per a fer-se una idea, els tres emprenedors van iniciar el projecte amb una inversió de 100.000€ i deu anys més tard, el 2023, aconseguen facturar 91 milions d'euros. L'empresa actualment està valorada amb 806 milions d'euros (Gispert, 2024).

5.2 VINTED

Vinted va ser fundada de manera espontània el 2008 a Lituània per Milda Mitkute quan havia de mudar-se de casa per anar a estudiar a una altra ciutat. Tot va començar quan es va adonar que tenia més roba de la que li cabria al nou armari i era una llàstima tirar-la perquè estava pràcticament nova (Thompson & Armero, 2024).

Juntament amb el seu amic Justas Janauskas, van decidir crear una pàgina web per a penjar les fotos de les peces de roba que ja no utilitzava, amb la finalitat d'intercanviar-se-les amb les seves amigues, on aquestes també podien publicar les seves peces i així crear un catàleg més ampli (Thompson & Armero, 2024).

Poc després, els mitjans de comunicació van interessar-se pel projecte i amb molt de treball i dedicació i amb l'ajuda d'inversors potencials, la idea va créixer i Vinted es va convertir en una cosa molt gran. (Vinted, 2024).

En l'actualitat, Vinted és l'empresa per excel·lència en la revenda de moda a nivell europeu, amb aproximadament 105 milions d'usuaris registrats (Georgie, 2024). El seu objectiu és fomentar l'economia circular i ho aconseguen amb la seva aplicació de fàcil ús creada amb algoritmes que permeten tenir una experiència personalitzada i única per a cada usuari, a més d'un sistema de pagaments segur.

Principalment, s'especialitza en peces de roba i complements, per a dona, home i nens, però al llarg del temps ha anat afegint altres categories com accessoris per a mascotes, electrònica, decoració de la llar i entreteniment (Vinted, 2024).

També s'acostumen a trobar articles de luxe i de dissenyadors, especialment amb la novetat que va llençar el 2023, anomenada verificació de l'article, un servei que

garanteix l'autenticitat del producte, amb l'objectiu d'augmentar la confiança entre els usuaris i fer front a les falsificacions (Guinebault, 2023).

Vinted a diferència de Wallapop està pensada per a fer enviaments de llarga distància i no trobaments en persona. I també permet la subscripció a VINTED PRO (Vinted, 2024).

L'empresa està molt ben posicionada en el mercat de segona mà en línia, actualment està valorada en 5000 milions d'euros (Modaes, 2024), i cada vegada és més popular, sobretot entre els més joves, ja que a banda de poder comprar a preus competents productes de les seves marques preferides, permet trobar peces úniques i vintage.

5.3 SIMILITUDS I DIFERÈNCIES

SIMILITUDS
<ul style="list-style-type: none">- Finalitat: Aplicacions digitals especialitzades en la compravenda de productes de segona mà.- Usuaris: Principalment pensades per a usuaris particulars, encara que també permeten la venda a professionals i empreses complint una sèrie de requisits.- Comissions: Sense comissions de venda, però sí de compra, les quals asseguren la protecció dels diners i la garantia del producte.- Enviaments: Sense limitació geogràfica i corren a càrrec del comprador.- De fàcil ús: Procés de compra i venda idèntic.
DIFERÈNCIES
<ul style="list-style-type: none">- Finalitat: Wallapop va destinada a la compravenda de tot tipus de productes de segona mà, inclús serveis. Mentre que, Vinted se centra en articles de moda.- Enviaments: Wallapop va ser pensada per a l'intercanvi de productes en persona i posteriorment va incorporar un servei de paqueteria. En canvi, Vinted sempre ha prioritzat l'intercanvi de productes a distància.- Mercat: Wallapop ubica el seu mercat principal a Espanya, mentre que Vinted el té expandit per Europa.

Taula 1: Similituds i diferències entre Vinted i Wallapop. Fonts: Vinted i Wallapop. Elaboració pròpia.

6. NORMATIVA DE TRIBUTACIÓ

Amb tot el comentat anteriorment, el mercat de segona mà sembla la indústria idíl·lica que no només promou el bé, sinó que també fomenta altres beneficis socials, com ara, la sostenibilitat, l'economia circular, la facilitat de guanyar diners amb articles que ja no utilitzes i donar-los una segona vida, així com poder comprar a un preu més barat el producte que estàs buscant. Tots ells, són factors molt positius i els que comporten l'èxit del sector.

Ara bé, aquest mercat té una cara oculta que a continuació es descobrirà.

Primerament, començaré explicant quines són les normes de tributació per la venda d'articles de segona mà per saber quan es comet la infracció.

Com he comentat, tant Vinted com Wallapop permeten la venda de productes tant a usuaris particulars com a empresaris professionals. Per començar, cal distingir les diferències entre els dos perfils.

D'acord amb l'article 3 del Reial decret legislatiu 1/2007, de 16 de novembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei General per a la Defensa dels Consumidors i Usuaris i altres lleis complementàries, són considerats consumidors o usuaris les persones físiques o jurídiques que actuen en un àmbit aliè a una activitat empresarial o professional.

Contràriament, en l'article 4 del Reial decret legislatiu 1/2007 de la llei esmentada, es considera empresari a tota persona física o jurídica que actua en el marc de la seva activitat empresarial o professional, sigui pública o privada.

Una vegada estan aquests conceptes clars, procedeixo a explicar les diferències de tributació que recauen en cada cas.

6.1 USUARIS PARTICULARS

La pregunta que segurament està sorgint és: S'han de declarar a Hisenda els ingressos obtinguts per vendes d'articles de segona mà?

Doncs bé, Vinted ens diu textualment que "la venda d'articles personals no està subjecta a impostos. A Espanya, l'únic cas en què vendre articles personals pot estar subjecte a impostos és si s'obtenen beneficis per les vendes totals realitzades a Vinted (és a dir, si es venen per un preu superior al que es va pagar per ells) i els ingressos anuals totals superen els 1000 €.

Ara bé, analitzem detingudament aquesta afirmació.

Primerament, es pot confirmar que si no hi ha guany patrimonial no recau cap obligació tributària sobre el venedor, és a dir, només tributen aquelles vendes que suposen un benefici per a l'usuari.

Segons l'article 33 de la Llei 35/2006, de 28 de novembre, de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques, són guanys patrimonials les variacions en el valor del patrimoni del contribuent que es posin de manifest amb ocasió de qualsevol alteració dins de la composició d'aquest, llevat que la llei de l'impost ho qualifiqui d'altres rendiments.

L'IRPF grava els guanys patrimonials, però paral·lelament cal analitzar si ens és d'aplicació algun altre impost. Les operacions on intervé un empresari es troben gravades per l'Impost sobre el Valor Afegit (IVA).

Segons l'article 1 de la Llei 37/1992, de 28 de desembre, de l'Impost sobre el Valor Afegit, aquest impost és un tribut de naturalesa indirecta que recau sobre el consum i grava, en la forma i condicions previstes en aquesta llei les entregues de béns i prestacions de serveis efectuats per empresaris i professionals.

No obstant això, en aquest cas, en tractar-se d'operacions entre particulars no es produeix el fet imposable i, per tant, no es pot meritjar IVA. En aquests casos, és d'aplicació l'Impost sobre Transmissions Patrimonials (ITP), el qual és tarifa autonòmica. A Catalunya, per exemple, és del 4%, en tractar-se de béns mobles, com és el cas de la roba (Almazán, 2024).

Segons l'article 1 del Reial decret legislatiu 1/1993, de 24 de setembre, pel qual s'aprova el text refós de la Llei de l'Impost sobre Transmissions Patrimonials i Actes Jurídics Documentats, aquest impost és un tribut de naturalesa indirecta que grava les transmissions patrimonials oneroses, entre altres operacions.

Per tant, es pot discrepar amb l'afirmació de Vinted, ja que les operacions entre particulars sí que estan subjectes a tributació en tractar-se de transmissions patrimonials. El subjecte passiu és el comprador i, en conseqüència, l'obligat a liquidar l'impost. Aquest es calcula sobre la base imposable, que és el valor del bé, és a dir, el preu de compra.

Per exemple, es disposa d'una jaqueta de Zara que va costar 50 euros, si es ven per 30 euros, no s'ha obtingut cap benefici, més aviat tindrem una pèrdua patrimonial, i per tant està exempta de tributació per al venedor (Vinted, 2024).

En el cas del comprador, aquest hauria de pagar el 4% sobre el preu del bé (30 euros), és a dir, 1,2 euros en concepte de transmissions patrimonials. En ser un import tant baix i davant el desconeixement dels usuaris de l'existència d'aquest impost, es pot dir que aquest tipus de transaccions ningú les declara a les administracions tributàries (Almazán, 2024).

Aquestes tampoc solen investigar sobre el correcte compliment de la declaració d'aquest impost, ja que les operacions realitzades a Vinted o Wallapop normalment són informals i de quantitat molt baixa i a la pràctica se centren més en transaccions de major valor i més rellevància econòmica. A més, la normativa afirma que els deutes tributaris menors a tres euros són anul·lats per l'Agència Tributària. Però, per exemple, en alguns casos com podria ser la compra d'un vehicle, la liquidació d'aquest impost és un requisit imprescindible per a dur a terme el canvi de titularitat (Almazán, 2024).

Per l'altra banda, com s'ha comentat anteriorment, la normativa vigent a Espanya indica que els particulars han de tributar per aquelles vendes que suposin un guany patrimonial, és a dir, quan el bé es ven a un preu superior al que s'ha comprat. En aquest cas, els venedors han d'incloure en la seva declaració de la renda en concepte "guanys i pèrdues patrimonials derivades de transmissions d'altres elements patrimonials" la diferència entre el preu d'adquisició i el preu de venda, o sigui, el benefici obtingut (Almazán, 2024).

Aquests guanys tributen de la següent manera;

- els primers 6.000 € al tipus de gravamen del 19%,
- entre 6.000 € i 50.000 € al 21%,
- entre 50.000 € i 200.000 € al 23%,
- entre 200.000 € i 300.000 € al 27% i,
- a partir dels 300.000 € al 28% (Mas y Calvet, 2023).

I finalment, analitzem l'última frase "pot estar subjecte a tributació quan els ingressos anuals totals superen els 1000 €". Dit amb altres paraules, això significa que en cas de no estar obligat a presentar la declaració de la renda perquè els ingressos conjunts anuals no superen els 1.000 euros, els guanys patrimonials obtinguts estaran exempts de tributació, en cas contrari, s'han de declarar.

"No estan obligats a presentar declaració per la quantia i la naturalesa de les rendes obtingudes: Els contribuents que hagin obtingut l'exercici 2023 exclusivament

rendiments íntegres del treball, del capital (mobiliari o immobiliari) o d'activitats econòmiques, així com guanys patrimonials, sotmesos o no a retenció, fins a un import màxim conjunt de 1.000 euros anuals i pèrdues patrimonials de quantia inferior a 500 euros, en tributació individual o conjunta.” (Agència Tributària: Delimitació de l'Obligació de Declarar a l'IRPF, 2024)

En tots dos casos, tant si hi ha guany patrimonial, com si no, els compradors estan obligats abonar l'ITP.

6.1.1 EXEMPLE PRÀCTIC

Es van comprar unes esportives d'una marca molt exclusiva d'edició limitada per 150 € i una vegada esgotades es venen a Vinted per 500 €, ja que estan molt sol·licitades, en aquest cas, s'hauria d'incloure a l'IRPF com a guany patrimonial l'import de 350 € que tributaria al 19%, és a dir, es pagarien 66,5 € d'impostos.

Imagina dues situacions, en la primera, el venedor és un estudiant que només treballa a mitja jornada durant el mes de juliol al restaurant dels seus pares i cobra una nòmina de 600 euros bruts. Durant l'any no té més ingressos, excepte alguna venda que fa per les plataformes digitals de segona mà, en aquest cas, l'única que ha realitzat obtenint un benefici han estat les esportives.

Per tant, l'usuari ha obtingut uns beneficis anuals de 950 euros (600+350). Com que els seus ingressos conjunts anuals no superen els 1.000 euros, l'estudiant no està obligat a presentar la declaració de la renda i, per tant, en aquest cas, no tributarà pels guanys patrimonials obtinguts.

En la segona situació, es considera que l'estudiant treballa durant els tres mesos de l'estiu, juny, juliol i agost, en les mateixes condicions, és a dir, a mitja jornada i amb un sou de 600 euros bruts mensuals.

Així doncs, l'usuari té uns ingressos per rendiments del treball de 1800 euros bruts anuals i el guany patrimonial de 350 euros de les esportives. En aquest cas, els seus ingressos conjunts anuals sí que superen els 1.000 euros, exactament són de 2.150 euros. En conseqüència, està obligat a presentar la declaració de la renda i, per tant, tributarà pel guany patrimonial obtingut de la venda de les esportives, 66,5 euros d'impostos.

En els dos casos, el comprador ha de liquidar 20 euros en concepte d'ITP.

De vegades pot crear confusió pensar que el percentatge a tributar és major com més guany s'obtingui i no surt rendible, però no és així perquè funciona de manera progressiva.

Per exemple, una bossa de mà de luxe es va comprar per 10.000 €, s'ha revalorat i es ven per 20.000 €, en aquest cas s'obté un benefici de 10.000 €, dels quals, els primers 6.000 € tributaran al 19% (1.140 €), i els 4.000 € restants, tributaran al 21% (840 €). En total, per un guany patrimonial de 10.000 € hi ha unes despeses de 1.980 € en concepte d'impostos.

De nou, el comprador ha de pagar 800 euros d'ITP.

6.2 USUARIS PROFESSIONALS

Per a ser venedor professional a les plataformes digitals de compravenda s'han de complir una sèrie de requisits. Els comptes de Vinted PRO o Wallapop PRO estan destinats principalment per aquelles persones o entitats que duen a terme una activitat econòmica i volen utilitzar aquestes aplicacions per a realitzar transaccions, per tant, per a pertànyer aquest perfil és fonamental tenir registrat un negoci unipersonal (autònom), una empresa o una organització sense ànim de lucre (Vinted, 2024).

Per a fer la inscripció serà necessari aportar documentació específica com el Número d'identificació fiscal, el número de registre de l'empresa o les dades del representant comercial en cas d'autònom i el domicili social, entre d'altres, per a verificar les dades, portar un control dels usuaris registrats i garantir el compliment de la normativa i lleis establertes.

La finalitat és la mateixa en les dues plataformes, però a Vinted crear-se un perfil PRO és gratuït, mentre que a Wallapop té un cost, que depèn de la categoria d'articles que es posaran a la venda. En el cas dels productes de moda i accessoris, el preu va des de 39 € fins a 229 € al mes, segons la quantitat d'articles que es vulguin publicar.

Tenir un perfil PRO té certs avantatges que permeten maximitzar vendes i augmentar la visibilitat del perfil als possibles compradors, però s'han de complir correctament les obligacions fiscals corresponents. Els venedors professionals han de tributar amb les mateixes condicions que qualsevol altre negoci, és a dir, estan obligats a emetre factures amb IVA per la venda de cada article (l'IVA ha d'estar inclòs en el preu final de l'article publicat) i incloure els ingressos obtinguts a la declaració de la renda o a l'Impost de Societats.

7. EL NEGOCI DE LA REVENDA

Una vegada explicada la normativa legal tributària establerta per a particulars i professionals que compren i venen a Vinted i Wallapop, explicaré quan sorgeix la problemàtica a estudiar.

L'arrel de l'assumpte s'origina quan els usuaris particulars actuen com a professionals a l'esquena de les plataformes digitals i de la Hisenda Pública. Es dediquen a crear un petit "negoci" per a guanyar diners extra simulant que els articles en venda són béns personals que s'estan venent a un preu inferior a l'adquirit, quan realment s'està fent compravenda d'articles per a obtenir beneficis, i per tant eviten el pagament d'impostos.

Els usuaris que es dediquen a fer revenda de manera habitual i els seus ingressos són significatius, Hisenda pot considerar que s'està duent a terme una activitat econòmica i, per tant, legalment haurien de donar-se d'alta com autònoms i complir amb les seves obligacions fiscals corresponents.

"Estaran obligatòriament incloses en el camp d'aplicació del Règim Especial de la Seguretat Social dels Treballadors per Compte Propi o Autònoms, les persones físiques majors de divuit anys que realitzin de forma habitual, personal, directa, per compte propi i fora de l'àmbit de direcció i organització d'una altra persona, una activitat econòmica o professional a títol lucratiu, donin o no ocupació a treballadors per compte d'altri, en els termes i les condicions que es determinin en aquesta llei i en les seves normes d'aplicació i desplegament". (BOE-A-1970-1000 Decret 2530/1970, del 20 d'Agost, Pel qual es regula el Règim Especial de la Seguretat Social dels Treballadors per Compte Propi o Autònoms.,s.f.)

A més, a Vinted i Wallapop està prohibida la venda amb fins comercials per part de particulars. Només està permès per a venedors professionals, que com s'ha comentat anteriorment, per a poder tenir aquest perfil, és necessari tenir registrat un negoci unipersonal, una organització sense ànim de lucre o una empresa (Vinted, 2024).

Quan les plataformes digitals detecten que un particular pot estar duent a terme una activitat econòmica s'encarreguen d'eliminar i bloquejar el seu compte (Vinted, 2024).

En els últims anys han augmentat considerablement els casos de compravenda de tota mena de productes, ja que s'ha donat molta visibilitat i es considera diners fàcils i ràpids, sobretot en els joves. Aquests aprofiten el poc control de les transaccions a les plataformes digitals esmentades per a fer revenda i obtenir beneficis nets sense pagar els impostos pertinents.

7.1 COM IDENTIFICAR UN PERFIL REVENEDOR

Identificar un perfil revenedor respecte d'un que simplement ven els seus propis béns, generalment es molt senzill, ja que solen tenir trets característics que els altres no posseeixen.

Les persones que es dediquen a la compravenda per a obtenir beneficis solen ser perfils amb un volum de vendes elevat, per tant, tenen molts articles publicats i força valoracions.

La seva intenció és donar bona impressió al client, és per això, que solen cuidar molt la seva imatge i el seu perfil, amb l'objectiu de maximitzar vendes.

Les publicacions acostumen a ser fotografies bastant professionals, nítides, amb molta llum i totes amb el mateix fons, cosa que els permet tenir un perfil visualment estètic i atractiu.

Respecte als productes, dependrà al que es dediqui a vendre cada usuari, però tenen tendència a ser totes les peces del mateix estil, amb bon estat i cadascuna d'una talla diferent.

El preu sol ser entre mitjà i alt per a poder obtenir beneficis, a diferència dels usuaris que només pretenen desfer-se del que ja no utilitzen, que fixen preus baixos.

Els articles que actualment més abunden per les plataformes digitals a l'hora de revendre són peces de roba de segona mà, retro, vintage o de marques reconegudes i esportives de moda, encara que, es poden trobar tota classe d'articles.

(Vegeu figura 1 i 2 de l'Annex 1)

8. DAC7

Fins ara la venda d'articles de segona mà en plataformes digitals eren considerades informals i escapaven del control tributari, ja que eren transaccions entre particulars on les aplicacions només feien d'intermediàries i les càrregues fiscals quedaven fora (De La Rosa, 2024).

Però com hem vist, en els últims anys, la compravenda en línia s'ha convertit en un indispensable per a la majoria de la població i, per tant, el negoci de la revenda també ha guanyat protagonisme. Això ha provocat un augment de la preocupació de les administracions tributàries en les transaccions del comerç electrònic, ja que no hi havia cap seguiment de les vendes ni establerta cap normativa per a complir amb les obligacions fiscals corresponents (De La Rosa, 2024).

És per això que, la Hisenda Pública ha posat les cartes sobre l'assumpte i el Consell de Ministres ha aprovat una normativa del Reial Decret on ha entrat en vigor la Directiva europea DAC7 (Directiva 2021/514) que ha començat a aplicar-se l'1 de gener de 2023 (Jiménez, 2024).

La DAC7 és una regla que obliga a les plataformes digitals com Vinted i Wallapop a recopilar informació i enviar les dades necessàries dels venedors que superen les 30 transaccions o ingressen més de 2.000 euros en un any natural, a les autoritats fiscals corresponents (Jiménez, 2024).

La normativa s'aplica tant per a venedors particulars com professionals i el seu objectiu és portar un control més acurat de les transaccions que es realitzen, facilitar l'intercanvi d'informació, augmentar la transparència fiscal i combatre contra l'evasió d'impostos (De Castro, 2024).

Per tant, si algun usuari supera aquests mínims alguna de les plataformes, aquesta es posarà en contacte amb el venedor abans que acabi l'any per a fer-li saber i demanar-li algunes dades personals i fiscals. L'informe DAC7 s'acabarà de completar amb informació que aportarà la plataforma sobre el compte, com el nombre de vendes i ingressos i les transferències realitzades i serà enviat a l'administració tributària corresponent (Vinted, 2024).

Això no significa que els particulars que facin més de 30 vendes o guanyen més de 2.000 euros hagin de pagar impostos, ja que com s'ha comentat anteriorment la venda de béns personals no està subjecta a tributació. És per això, que s'haurà de demostrar que els articles s'han venut a un preu inferior a l'adquirir i es pot fer a través de tiquets

de compra, extractes bancaris o captures de pantalla de la pàgina web de la marca on apareix el preu d'articles iguals o similars (Vinted, 2024).

En el cas dels venedors professionals que duen a terme activitats econòmiques a Vinted i Wallapop i obtenen beneficis, la normativa serà útil perquè l'administració tributària tingui un control de les transaccions i pugui comprovar que tots els ingressos que reben són declarats correctament i evitar un possible frau o evasió d'impostos (EuropaPress, 2024).

Wallapop afirma que només un 1% dels usuaris arribaran als límits de la DAC7 (Jiménez, 2024).

9. SANCIONS

Com s'ha comentat anteriorment, els casos de revenda de productes que es troben a plataformes en línia com Vinted i Wallapop són realitzades per particulars de manera informal i no declarada.

Aquestes operacions poden tenir sancions si són realitzades de manera habitual i, per tant, són considerades una activitat econòmica lucrativa.

Si un usuari factura sense donar-se d'alta al Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA), pot portar multes tant per part de la Seguretat Social com d'Hisenda si s'adonen de la infracció, ja que, està evitant el pagament d'impostos. En aquests casos estariem parlant de frau fiscal.

“El frau fiscal és el comportament del contribuent que oculta, disfressa o manipula la capacitat econòmica per no ingressar a la Hisenda Pública la quantitat d'impostos que està obligat a pagar segons les lleis vigents.” (Agència Tributària, 2025)

Dintre del frau fiscal és necessari diferenciar entre una infracció tributària i un delictes fiscal, ja que encara que en els dos casos es considera defraudació, no se sanciona de la mateixa manera.

Segons l'article 183 de la Llei 58/2003 General Tributària, *“són infraccions tributàries les accions o omissions doloses o culposes amb qualsevol grau de negligència que estiguin tipificades i sancionades com a tals en aquesta o altra llei.”*

La principal característica d'aquestes infraccions és que són sancionades per l'administració, ja que l'import defraudat és menor a 120.000 euros. (Bizkaia eus, 2024)

En aquest cas, l'usuari s'encara amb les següents conseqüències, entre d'altres, ja depèn de la gravetat de la falta reglamentària.

Primerament, el particular haurà d'abonar totes les quotes mensuals impagades des de que va començar a facturar, una data que serà estimada en funció del temps que consideren que l'usuari està duent a terme l'activitat i una quantia que vindrà determinada segons els ingressos generats, amb un recàrrec del 20% sobre cadascuna d'elles per pagar fora de termini, en la qual també es poden afegir interessos de demora. Depenent de la gravetat de la infracció, també es pot aplicar una multa que oscil·la entre els 300 i els 3000 euros (GesTron, 2025).

Automàticament se li tramitarà l'alta com autònom. A més, aquest període de temps no constarà com a cotitzat (GesTron, 2025).

Per part de la Hisenda Pública, el fet de no declarar guanys patrimonials es considera evasió fiscal. L'usuari s'enfronta a abonar els impostos d'IVA i IRPF per tots els exercicis anteriors amb una multa entre el 50% i el 150%. A més, per totes les liquidacions no presentades correspon una multa de 100 € (Asesoriamalaga, 2024).

Per l'altra banda, es considera delictes fiscal quan l'import defraudat supera els 120.000 euros i en aquest cas, la sanció és dictada per un jutge, ja que el delictes és més greu i ha de ser jutjat de manera penal (Etl Global, 2024).

L'article 305 de la Llei Orgànica 10/1995, del Codi Penal dicta que *“el que, per acció o omissió, defraudi la Hisenda Pública estatal, autonòmica, foral o local, eludint el pagament de tributs, quantitats retingudes o que s'haguessin hagut de retenir o ingressos a compte, obtenint indegudament devolucions o gaudint beneficis fiscals de la mateixa manera, sempre que la quantia de la quota defraudada els obtinguts o gaudits excedeixi de cent vint mil euros serà castigat amb la pena de presó d'un a cinc anys i multa del tant al sèxtuple de la quantia esmentada.”*

10. CONSEQÜÈNCIES

Les plataformes digitals de compravenda de segona mà fomenten l'economia circular i la sostenibilitat, però s'ha vist que molts usuaris aprofiten la manca de legislació per dur a terme una activitat comercial encoberta tant de productes de segona mà com nous, sense respectar els principis bàsics de la legislació tributària i comercial espanyola.

Això té un gran impacte sobre les petites empreses i autònoms, ja que aquests paguen els seus impostos correctament i són víctimes d'una competència deslleial.

Segons la Llei 3/1991, del 10 de gener, de Competència Deslleial (1991/2025), *“es considera deslleial qualsevol comportament que resulti objectivament contrari a les exigències de la bona fe.”*

Concretament, l'article 15 d'aquesta mateixa llei *“considera deslleial prevaldre's al mercat d'un avantatge competitiu adquirit mitjançant la infracció de les lleis. I també, la simple infracció de normes jurídiques que tinguin per objecte la regulació de l'activitat concurrencial.”*

Això es reflecteix en l'evasió d'impostos dels revenedors particulars com l'IVA i l'IRPF, entre altres contribucions fiscals. A més, s'ha de tenir en compte que com que no està donat d'alta legalment com a negoci, tampoc compten amb costos addicionals com el lloguer del local, assegurances, llicències, personal... així com controls de qualitat i garanties, cosa que els permet fixar preus més baixos i obtenir major marge de beneficis.

Això provoca una disminució de la clientela dels negocis legals, ja que molts consumidors opten pels articles de menor cost.

Aquesta situació arracona la majoria dels petits comerços del nostre país, que es veuen obligats a reduir el preu de venda i a sacrificar molt el marge de benefici, el que provoca una disminució de la facturació i a la llarga greus problemes financers. Els experts asseguren una pèrdua mitjana de 900 locals al mes, el 2022, i preveuen un considerable augment per al 2024, arribant al tancament de 5.000 petits comerços a Espanya, el que equival a 14 establiments diaris. (Upta, 2022).

Eduardo Abad, president d'UPTA, *“és inconcebible que deixem morir el petit comerç espanyol, per no posar els mecanismes necessaris de control d'aquest tipus de competència absolutament deslleial. L'únic que s'està generant amb aquestes plataformes és un autèntic mercat de diner negre incontrolat, que no beneficia ningú. No són plataformes d'economia circular, són autèntics focus de defraudació fiscal”* (Upta, 2022).

La Únió de Professionals i Treballadors Autònoms reivindiquen un mercat just i amb igualtat de condicions, donat que les plataformes digitals operen en un règim d'impunitat. Un fet que només acaba perjudicant els ciutadans del nostre país, ja que aquestes plataformes no contribueixen ni al mercat del treball ni al creixement econòmic global (Upta, 2022).

10.1 ECONOMIA SUBMERGIDA

La falta de control fiscal en les plataformes digitals de compravenda com Vinted i Wallapop fomenten l'economia submergida, *“una activitat econòmica que escapa del control d'Hisenda i de l'Agència Tributària, i per tant no comptabilitza directament al PIB d'un país”* (Expansión, 2024)

“L'economia submergida comprèn les activitats deliberadament ocultades a les autoritats per tal d'eludir tant el pagament d'impostos i cotitzacions a la Seguretat Social com el compliment de la normativa laboral. Aquestes activitats suposen una greu erosió dels ingressos públics a més d'una competència deslleial i un desincentiu envers els ciutadans i les empreses que compleixen les seves obligacions.” (Agència Estatal de l'Administració Tributària, 2014)

Per tant, el frau fiscal no només afecta petites empreses i autònoms del nostre país sinó que també perjudica a la societat i economia en general, ja que és el principal element d'iniquitat de tot el sistema tributari.

Això és pel fet que els ingressos fiscals són la font principal de finançament d'un país, el que la població paga en forma de tributs s'utilitza per a cobrir totes les necessitats públiques dels ciutadans, com els col·legis, la sanitat, el transport, la justícia... L'evasió fiscal redueix aquests ingressos, ja que l'Estat rep menys diners dels que li pertocuen, el que perjudica a la societat en una disminució de la inversió i la qualitat dels serveis públics i pot arribar a crear dèficits en els pressupostos governamentals (BOE Ley 36/2006, de 29 de Noviembre, de Medidas Para la Prevención del Fraude Fiscal.)

Hi ha diversos estudis realitzats sobre el percentatge de diners no declarat que circula pel nostre país, la xifra sol variar depenen del mètode utilitzat pels experts, ja que a l'estar parlant de diners no comptabilitzats és difícil obtenir un resultat exacte i totalment verídic. Tenint en compte el recent estudi de Francesco Pappadà y Kenneth S. Rogoff (sota les sigles EVADE), basat en l'anàlisi de l'evasió fiscal de l'IVA, situen l'economia submergida a Espanya, el 2024, com la tercera més alta d'Europa, representant fins a un 24% del PIB del país (Llamas, 2025).

El mercat del diner negre ha existit sempre al llarg de la història a nivell mundial, però, és cert, que amb l'arribada de la digitalització s'ha obert un nou camí per a seguir alimentant-lo. Com s'ha comentat anteriorment, els revenedors de les plataformes digitals poden desenvolupar la venda per l'aplicatiu, però, molts d'ells, opten per tancar l'operació en persona, d'aquesta manera el pagament és en efectiu i no queda cap constància que s'hagi realitzat. Això augmenta la dificultat a les administracions tributàries per detectar el frau i poder aportar una solució.

“La Únio de Professionals i Treballadors Autònoms, calculen que des d'aquestes plataformes de venda de segona mà s'escapen del control de l'agència tributària 1.000 milions d'euros.” (Upta, 2022).

Una xifra considerable i un mercat en augment.

11. MARC PRÀCTIC

11.1 DIFERÈNCIA DE FACTURACIÓ ENTRE DOS REVENEDORS

Després de realitzar el marc teòric del meu treball, estudiar les normatives legals que recauen sobre els venedors i conèixer com afecta a empreses i autònoms que usuaris particulars actuen com a professionals a les plataformes en línia de compra venda de segona mà, creant competència deslleial, he considerat que el més adient per acabar de completar les dades obtingudes sigui quantificant el problema.

El marc pràctic consistirà en demostrar la diferència de beneficis que obté una persona que no declara els seus ingressos generats a Vinted, és a dir, un perfil particular que està realitzant una activitat econòmica sense pagar els impostos pertinents, en comparació, amb un usuari professional que compleix amb les obligacions tributàries corresponents, en aquest cas, un autònom.

Per fer-ho, el tipus de perfil que analitzaré, serà, en els dos casos, un estudiant. Ho he decidit així, perquè com he comentat anteriorment, es un tema que m'interessa personalment i d'aquesta manera està aplicat a mí mateixa.

ESTUDIANT QUE NO DECLARA

Per començar, es parlarà de l'estudiant que no declara els beneficis obtinguts amb la revenda de roba a Vinted.

Per a posar context a la situació, l'usuari es dedica a comprar articles de moda retro en grans quantitats a proveïdors majoristes especialitzats a un preu unitari molt baix per a després revendre-ho per la plataforma per 5 o 6 vegades més, inclús molt més, depenen la peça.

Fa anys que l'estudiant fa revenda a Vinted i Wallapop de tant en tant, per a tenir uns ingressos extra mínims, per tant, té experiència al sector, i això el va portar, fa uns mesos, a augmentar la seva inversió considerablement i a ser més constant, de manera que, actualment, té uns bons ingressos i realitza l'activitat habitualment.

Per ara, no té pensat donar-se d'alta com autònom perquè encara no sap si vol continuar amb l'activitat econòmica durant molt de temps més i tampoc sap si li sortiria rendible haver de pagar impostos. A més, considera que és una activitat informal en fer-ho a través de Vinted com a particular. Així que, afirma que disposa de diversos comptes a

l'aplicatiu per a no superar els mínims establerts per la normativa europea DAC7 i que la majoria de les transaccions les realitza en efectiu.

El negoci li surt molt rendible, ja que, pràcticament no té cap cost extra. Viu amb els seus pares i, per tant, les existències les emmagatzema al garatge de casa. Com que utilitza l'aplicació Vinted, no ha de pagar cap comissió per les vendes realitzades i a més, els costos de transport van a càrrec del comprador.

Les úniques despeses que cobreix, a banda de la compra dels articles i el transport d'aquestes fins a la seva llar, són les caixes d'enviament, el servei de copisteria per imprimir les etiquetes d'enviament i de vegades, un servei de bugaderia, ja que com comercialitza roba de segona mà, ho necessita per a rentar peces delicades que tenen alguna taca.

De tal manera que, es considera que l'estudiant té uns ingressos totals de 2.420 euros al mes de mitjana, unes despeses amb concepte de compra d'existències per 363 euros, el cost de transport de mercaderies que ascendeix a 18,15 euros i altres despeses diverses per un import de 60,50 euros mensuals.

Aquests imports són amb l'IVA inclòs, ja que, com que no declara beneficis, el cobra i paga, però no el dedueix.

La suma total de les despeses ascendeix a 441,65 euros al mes, i per tant l'usuari compta amb un benefici net mensual de 1.978,35 euros, que anualment són 23.740,20 euros.

	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
Ingressos	2.420,00 €	7.260,00 €	29.040,00 €
Despeses en existències	363,00 €	1.089,00 €	4.356,00 €
Despeses de transport mercaderies	18,15 €	54,45 €	217,80 €
Despeses en caixes, etiquetes i bugaderia	60,50 €	181,50 €	726,00 €
BENEFICI NET	1.978,35 €	5.935,05 €	23.740,20 €

Taula 2: Benefici net de l'estudiant que no declara. Font pròpia

ESTUDIANT QUE DECLARA

Després de calcular el benefici net que obté un estudiant que no declara els guanys obtinguts amb la revenda de roba de segona mà a l'administració tributària, a continuació es mostrarà la mateixa situació amb un usuari que s'ha donat d'alta com autònom i que, per tant, paga correctament els seus impostos.

Després de molta experiència al sector de la moda de segona mà i amb habilitat per vendre a les plataformes digitals, aquest usuari ha decidit donar-se d'alta com autònom ja vol dedicar-se professionalment a la compravenda d'articles mentre estudia una carrera universitària.

Per a poder comparar-ho equitativament i estar amb igualtat de condicions, els ingressos i despeses dels dos estudiants seran les mateixes.

Per tant, el venedor té uns ingressos mensuals de 2420 euros, unes despeses en concepte de compra d'existències per 363 euros, cost de transport de mercaderies per 18,15 euros i altres despeses mencionades anteriorment que ascendeixen a 60,50 euros mensuals, totes amb IVA inclòs.

En aquest cas, l'estudiant assumeix els impostos que li pertocuen pel negoci que realitza. L'alta com a professional comporta l'obligació de liquidar trimestralment l'IVA corresponent a la seva activitat professional i l'IRPF, que va en funció dels ingressos obtinguts i de les seves circumstàncies personals. També cobreix el cost mensual de la quota d'autònom a la Seguretat Social.

Primerament, es calcularà l'IVA que ha d'abonar a Hisenda trimestralment. L'import d'IVA a liquidar és igual a l'IVA repercutit, el que cobra amb la venda dels seus articles, menys l'IVA suportat, el que paga a l'empresa quan adquireix un producte o un servei. Com que comercialitza roba li pertany un IVA del 21%.

Per a calcular-ho, s'extraurà l'IVA obtingut dels ingressos, dividint $2420/1,21$ que és igual a 2000 euros, aquesta xifra és l'ingrés recaptat sense IVA. Per tant, l'IVA repercutit serà de 420 euros. Com que es considera que cada mes té els mateixos ingressos, i l'IVA es liquida trimestralment, multiplicant aquesta xifra per tres, s'obtindrà l'IVA repercutit de cada trimestre, que ascendeix a 1260 euros.

Ara, es farà el mateix amb l'IVA suportat. Compta amb unes despeses mensuals de 441,65 euros, que dividint l'import entre 1,21, són 365 euros, que corresponen a la quantitat sense IVA. Per tant, l'import d'IVA suportat és de 76,65 euros al mes, que trimestralment equival a 229,25 euros.

Una vegada fets els càlculs anteriors ja es pot calcular l'IVA a liquidar cada trimestre. Restant l'IVA repercutit menys el suportat s'obté un resultat de 1030,05 euros (1260 - 229,25), l'import que haurà d'abonar trimestralment a l'administració tributària.

A continuació, mostraré els ingressos i despeses de l'autònom sense IVA, per a poder continuar amb els càlculs, ja que, l'IVA no forma part de l'activitat, només és un impost indirecte que recapta i liquida Hisenda, i per això, no afecta la base imposable sobre la qual es calculen les obligacions del subjecte.

	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
Ingressos	2.000,00 €	6.000,00 €	24.000,00 €
Despeses en existències	300,00 €	900,00 €	3.600,00 €
Despeses de transport mercaderies	15,00 €	45,00 €	180,00 €
Despeses en caixes, etiquetes i bugaderia	50,00 €	150,00 €	600,00 €
BASE IMPOSABLE	1.635,00 €	4.905,00 €	19.620,00 €

Taula 3: Benefici abans d'impostos de l'estudiant que declara. Font pròpia.

L'usuari parteix d'un benefici abans d'impostos de 1.635 euros mensuals, per tant, aquesta és la base imposable sobre la qual es treballarà.

La següent obligació a tenir en compte és la quota mensual d'autònom a la Seguretat Social, que va en funció dels ingressos obtinguts els anys anteriors. En aquest cas, com que l'estudiant s'ha donat d'alta com autònom per primer cop, i compleix diversos requisits, és beneficiari de la tarifa plana reduïda que ofereix la Seguretat Social a nous autònoms.

Aquesta tarifa és de 80 euros mensuals el primer any, independentment dels ingressos obtinguts, que pot arribar a prorrogar-se també durant el segon any. En aquesta quota s'ha d'afegir un recàrrec del 0,8% del Mecanisme d'Equitat Intergeneracional (MEI), que és una iniciativa de cotització per a garantir el finançament de les pensions, i per tant la quantia a abonar mensualment queda en 86,66 euros. (Villacorta, 2025)

	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
BASE IMPOSABLE	1.635,00 €	4.905,00 €	19.620,00 €
QUOTA D'AUTÒNOM	86,66 €	259,98 €	1.039,92 €
BENEFICI ABANS D'IMPOSTOS	1.548,34 €	4.645,02 €	18.580,02 €

Taula 4: Base imposable de l'estudiant que declara. Font pròpia.

Després de restar aquesta despesa deduïble de la base imposable, a l'usuari li queda un benefici abans d'impostos de 1.548,34 euros mensuals, que anualment són 18.580,08 euros.

Aquest és l'import de l'activitat i, per tant, la xifra sobre la qual es calcula l'IRPF.

Com s'ha comentat prèviament, l'Impost de la Renda de les Persones Físiques és un impost que depèn de la situació personal del subjecte i dels ingressos generats en la seva activitat econòmica. Al tenir en compte les circumstàncies particulars de cada usuari, el percentatge a pagar varia en cada persona.

Per a fer una estimació més aproximada i real, es farà amb el programa de càlcul facilitat per l'Agència Tributària que calcula la quantitat d'IRPF a abonar una vegada s'han introduït les dades personals de l'usuari.

En el cas de l'estudiant, es tindrà en compte que és un jove que a banda de la seva activitat econòmica no té altres rendiments ni imputacions de rendes. Per tant, la base liquidable general és de 18.580,08 euros.

A aquest import se li ha de deduir el mínim personal i familiar, un import que no està sotmès a tributació, ja que és la part de la renda mínima que es destina a cobrir les necessitats bàsiques personals i familiars dels contribuents i que actualment és de 5.550 euros. (Agencia Tributaria: Mínimo Personal y Familiar, 2025).

Després d'aquesta deducció, l'import d'IRPF subjecte a tributació és de 13.030,08 euros.

A continuació se li ha d'aplicar la quota íntegra estatal i autonòmica que són cadascuna, respectivament, de 1.391,11 euros i 1.477,56 euros. Per tant, compta amb una quota líquida total de 2.868,67 euros.

Es considera que no té cap tipus de deducció, ja que no té fills a càrrec seu, tampoc família nombrosa ni monoparental i ni el contribuent ni els familiars més propers tenen cap tipus de discapacitat.

Per tant, el resultat d'IRPF a abonar anualment serà de 2.868,67 euros.

L'IRPF és un impost que es liquida anualment. Perquè sigui il·lustratiu i comparatiu opto per dividir aquesta xifra entre 4 i s'obté la quantitat a abonar cada trimestre, que és de 717,17 euros, i entre 12, per saber quant li pertany a cada mes.

	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
RENDIMENT ACTIVITAT	1.548,34 €	4.645,02 €	18.580,00 €
IRPF	239,06 €	717,17 €	2.868,67 €
BENEFICI NET	1.309,28 €	3.927,85 €	15.711,41 €

Taula 5: Benefici net de l'estudiant que declara. Font pròpia.

Finalment, s'obté el benefici net d'una persona autònoma que fa compravenda a través de plataformes digitals com Vinted i Wallapop i que tributa correctament els seus rendiments a l'administració tributària.

L'import net és de 1.309,28 euros mensuals, que són 15.711,41 euros anualment.

DIFERÈNCIA DE FACTURACIÓ

Una vegada s'ha calculat el que factura un estudiant que no declara els seus ingressos fent compravenda a Vinted com a particular i el que recapta el mateix estudiant donant-se d'alta com autònom i declarant tots els seus ingressos, ja es pot comparar la diferència de benefici net que existeix entre tots dos.

Com s'ha indicat anteriorment, el primer estudiant té un benefici net de 1.978,35 euros mensuals, mentre que el que paga impostos té un resultat net de 1.309,28 euros. La diferència de benefici entre tots dos és de 669,07 euros mensuals que són 8.028,79 euros anuals.

	MENSUAL	TRIMESTRAL	ANUAL
BN ESTUDIANT QUE NO DECLARA	1.978,35 €	5.935,05 €	23.740,20 €
BN ESTUDIANT QUE DECLARA	1.309,28 €	3.927,85 €	15.711,41 €
RESULTAT	669,07 €	2.007,20 €	8.028,79 €

Taula 6: Diferència de facturació entre els dos estudiants. Font pròpia.

Calculant la variació percentual entre tots dos salaris, s'obté que l'estudiant que no declara beneficis guanya un 51,10% més que l'estudiant que sí que declara.

Tenint en compte la considerable diferència de beneficis entre els dos usuaris es pot verificar que els usuaris que no declaren tenen un gran avantatge competitiu respecte als altres.

Aquesta xifra permet intuir un dels motius pels quals molts usuaris opten per no declarar els ingressos obtinguts, atès que, no paguen impostos i poden fixar preus més baixos.

Això distorsiona el mercat i crea competència deslleial de cara als particulars i residents espanyols que contribueixen legalment a l'administració pública.

En aquest cas, l'usuari està defraudant 669,07 euros al mes que equival a 8.000 euros a l'any en concepte d'impostos, encara que és una xifra prou rellevant, està per sota del llindar del què es considera frau fiscal (120.000 euros, article 205 del Codi Penal) i només és una infracció administrativa, la qual pot portar multes, sancions i interessos per al particular.

La situació pot empitjorar depenen del volum d'usuaris que utilitzen les plataformes digitals de compravenda amb aquesta finalitat i la quantitat d'ingressos que facturen i defrauden.

A conseqüència de no haver trobat cap estudi realitzat sobre aquesta problemàtica, he decidit realitzar una enquesta per conèixer el volum estimat de frau fiscal que s'evidencia per les plataformes digitals de compravenda.

11.2 ENQUESTA

He realitzat una enquesta a 100 persones de totes les edats que resideixen a Espanya.

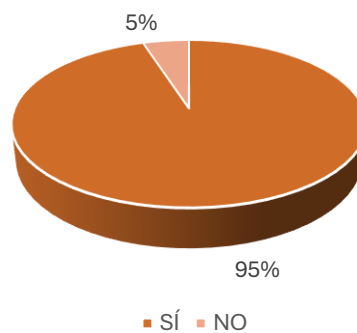
L'objectiu principal és conèixer en quina finalitat els usuaris de les plataformes digitals de compravenda utilitzen les aplicacions i com els compradors i venedors gestionen les seves transaccions.

També pretenc endinsar-me en el món de la revenda per estudiar la seva abundància a les plataformes digitals i com aquests usuaris declaren els ingressos i compleixen amb les seves obligacions fiscals.

P.1 - Resideixes a Espanya?

La primera i principal restricció a l'hora de respondre l'enquesta és residir a Espanya, ja que aquest treball està enfocat a la normativa de tributació espanyola, la qual pot variar en cada país.

El resultat de l'enquesta ha estat que el 95% persones resideixen a Espanya i el 5% no, per tant, com que són 100 persones les que han respost el qüestionari, només 95 d'elles continuaran contestant.



Gràfic 1: Persones que resideixen a Espanya. Font pròpia.

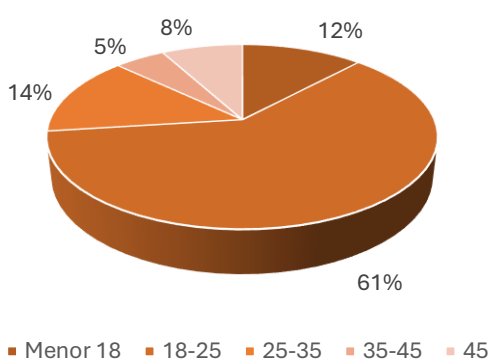
P.2 – Edat

La segona qüestió és respecte a l'edat, una variable molt necessària per a diferenciar els interessos entre grups d'usuaris d'acord amb el seu temps de vida. Aquesta pregunta permetrà realitzar una anàlisi més precisa dels resultats i poder estudiar com varien els comportaments de cadascun d'ells.

Els grups d'edat han estat estructurats de la següent manera; menor de 18, de 18 a 25, de 25 a 35, de 35 a 45 i +45.

He decidit fer-ho així, ja que segons diverses fonts, els usuaris que més utilitzen plataformes digitals de segona mà tenen entre 20 i 35 anys i, per tant, teòricament, no variaran gaire les estadístiques a partir dels 45 anys (Fernández, 2024).

Els resultats han estat que 11 persones són menors d'edat, 58 persones tenen entre 18 i 25 anys, 13 persones tenen entre 25 i 35 anys, 5 persones tenen entre 35 i 45 anys i 8 persones tenen + 45 anys.

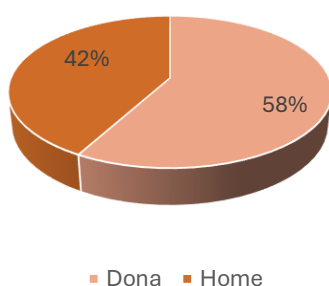


Gràfic 2: Edat dels enquestats. Font pròpia.

P.3 - Gènere

El gènere és una variable demogràfica important a tenir en compte, ja que ens permetrà estudiar més profundament el perfil de persona que utilitza plataformes digitals i de quina manera es comporta i actua.

55 persones de les enquestades són dones, mentre que el 40 restant són homes.

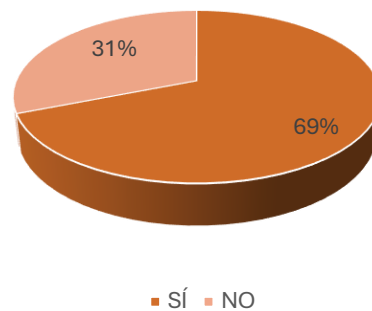


Gràfic 3: Gènere dels enquestats. Font pròpia.

P.4 - Utilitzes plataformes digitals de compravenda de segona mà com Vinted i Wallapop?

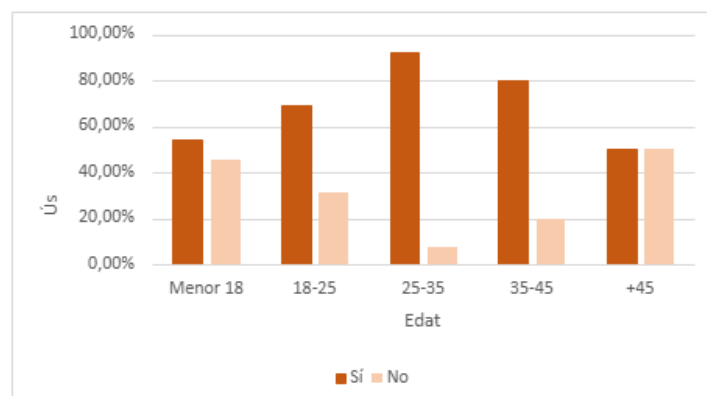
Aquesta pregunta és per a introduir el tema a estudiar i qüestiona l'ús de les plataformes digitals de segona mà.

S'obté que el 31% de les persones enquestades no consumeixen aplicacions com Vinted i Wallapop, mentre que el 69% restant sí. Una xifra elevada i justificable, ja que cada vegada estan més normalitzades i integrades en el dia a dia de les persones.



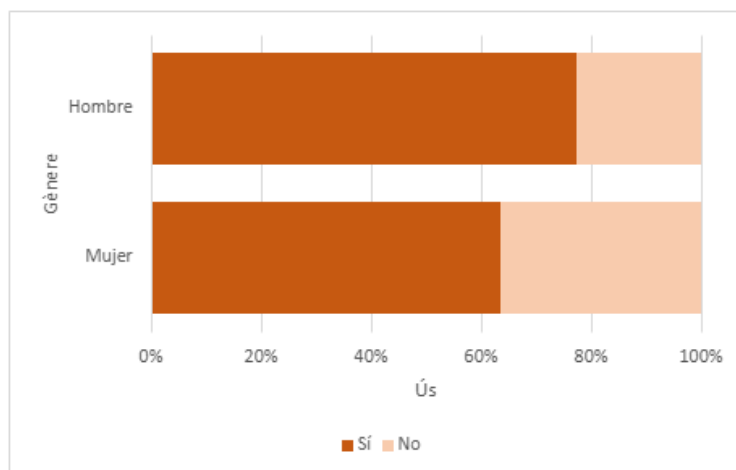
Gràfic 4: Ús de les plataformes digitals. Font pròpia.

Si analitzem conjuntament aquests resultats amb la variable edat, s'obté que els usuaris entre 25 i 35 anys són els que utilitzen més les plataformes digitals de compravenda, seguit dels de 35 a 45 i de 18 a 25, respectivament.



Gràfic 5: Relació entre variable edat i l'ús de les plataformes digitals. Font pròpia.

Respecte al gènere, el 77,50% dels homes enquestats i el 63,64% de les dones enquestades consumeixen Vinted i Wallapop, per tant, es podria dir que l'ús d'aquestes aplicacions en línia abunda en el gènere masculí, encara que, no existeix una diferència significativa.

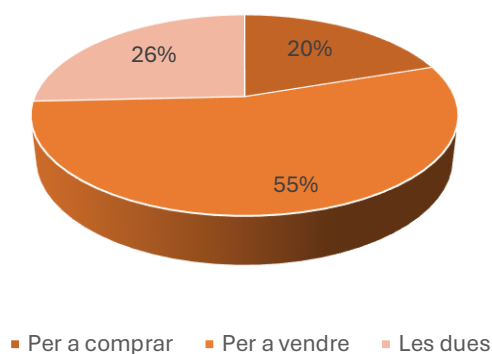


Gràfic 6: Relació entre la variable gènere i l'ús de les plataformes digitals. Font pròpia.

P.5 - Per a què les utilitzes principalment?

Aquesta qüestió té com a objectiu conèixer la finalitat del consum de les plataformes digitals de compravenda sobre les persones que les utilitzen.

El 20% dels usuaris han respost que les usen per a comprar, el 55% per a vendre i el 26% per a totes dues.



Gràfic 7: Finalitat amb la qual els enquestats utilitzen plataformes digitals de compravenda. Font pròpia.

Relacionant els resultats obtinguts amb les variables demogràfiques d'edat i sexe, s'obté el següent:

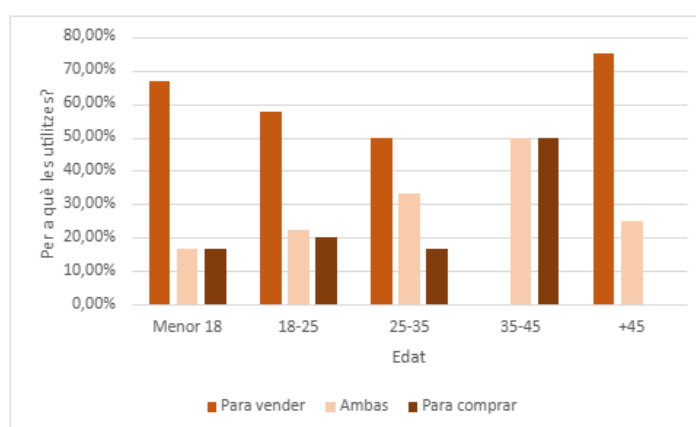
El grup d'edat que més utilitza les plataformes digitals per vendre articles són les persones majors de 45 anys, seguides pels menors de 18, els de 18 a 25 anys i els de 25 a 35 anys.

S'observa que les persones majors de 45 anys no tenen gaire interès a comprar articles de segona mà i això pot ser degut a la seva capacitat econòmica i al seu estil de vida. Després d'anys d'experiència i en una etapa més madura de la vida probablement opten per invertir en productes nous i serveis de qualitat.

Encara que, l'interès per comprar és molt menor al de vendre entre els més joves, n'hi ha que sí que aprofiten les aplicacions en línia per adquirir productes de segona mà, beneficiar-se de preus més baixos i contribuir a l'economia circular.

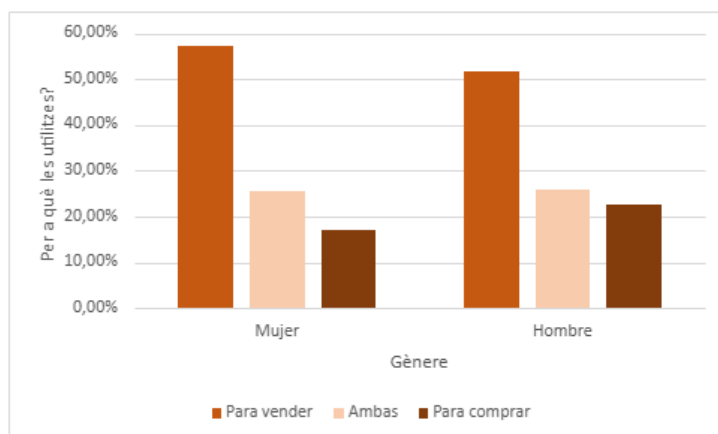
S'observa un gran interès de compra entre les persones de 35 a 45 anys.

Es pot concloure que, en general, a totes les edats, abunda més l'interès per vendre.



Gràfic 8: Relació entre la variable edat i l'objectiu dels enquestats quan utilitzen Vinted i Wallapop. Font pròpia.

Respecte al gènere, tant en homes i dones predomina l'interès per vendre i les estadístiques són molt similars.



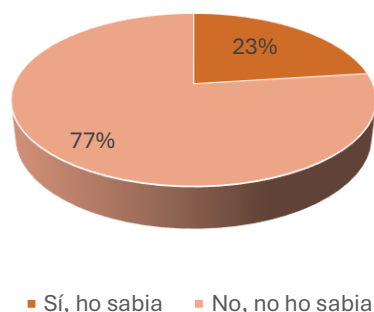
Gràfic 9: Relació entre la variable gènere i la finalitat dels enquestats quan utilitzen Vinted i Wallapop. Font pròpia.

P.6 - Sabies que com a comprador en aquestes plataformes estàs subjecte a l'Impost de Transmissions Patrimonials (ITP)?

Aquesta pregunta va destinada només aquells usuaris que compren a través de plataformes digitals de segona mà i ens permetrà estudiar el nivell de coneixement que tenen els compradors sobre els impostos que els recauen en aquest mercat.

El 77% dels compradors en plataformes digitals de segona mà no saben que estan subjectes a l'impost de transmissions patrimonials, el qual s'ha de liquidar en cada compra que es realitza entre particulars.

Això pot ser degut al fet que els usuaris consideren les compres per aquestes xarxes com a informals i no s'informen dels possibles impostos que puguin recaure, ja que els productes que compren solen ser de baix import i realment insignificants.



Gràfic 10: Coneixement dels compradors sobre els impostos als que estan subjectes a les plataformes digitals. Font pròpia.

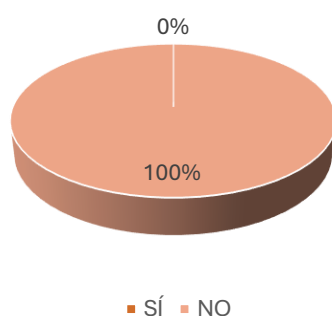
P.7 - Has liquidat mai l'ITP?

Aquesta qüestió és per saber si les persones que solen comprar a Vinted i Wallapop han liquidat mai l'ITP i com és evident, el 100% han confirmat que no.

Cal recordar que, com s'ha vist en un apartat del treball, si l'import a liquidar per la compra d'un bé entre particulars és menor a 3 euros no té rellevància i queda exempt de tributació.

Si se supera aquest import sí que s'hauria de liquidar, encara que, ningú ho fa, ja que consideren que és un intercanvi senzill entre persones.

L'assumpte canviaria si el bé que s'està comprant és d'alt import i la liquidació d'aquest impost és un requisit necessari per a dur a terme la transacció, com podria ser un vehicle o un immoble. En aquests casos, s'ha de liquidar.

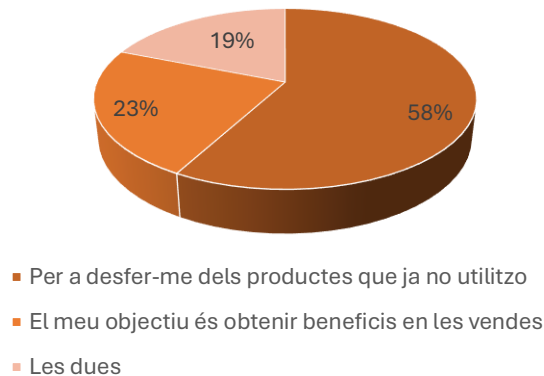


Gràfic 11: Liquidació de l'ITP per part dels compradors. Font pròpia.

P.8 - Amb quina finalitat vens a Vinted i Wallapop?

Tal com les preguntes anteriors anaven destinades només a compradors, aquesta és específicament per a les persones que es dediquen a vendre a través de les plataformes digitals i ens permetrà saber la finalitat amb la que ho fan.

Un 58% dels usuaris que es dediquen a vendre ho fan per a desfer-se dels productes que ja no utilitzen i recuperar una part dels diners invertits, un 23% fan servir Vinted i Wallapop per a obtenir beneficis fent revenda de productes, és a dir, compren més barat per a posteriorment vendre més car, i el 19% restant realitzen les dues opcions, venen els seus articles personals i també es dediquen a la compravenda.



Gràfic 12: Finalitat dels venedors a l'hora de vendre. Font pròpia.

Per a tenir una visió més clara i un resultat més concret, a continuació es calcularà quin percentatge dels usuaris que venen a través de Vinted i Wallapop fan revenda d'articles.

Es calcula sumant els que fan revenda més els que han votat que fan ambdues opcions entre el total de les persones que utilitzen les plataformes per vendre articles. $((12+10)/53)*100$.

Per tant, segons aquesta enquesta, es pot dir que el 41,51% dels usuaris que utilitzen Vinted i Wallapop per vendre, fan o han fet compravenda d'articles.

Encara que, és necessari assenyalar que per a quasi la meitat d'aquests usuaris la revenda no és el seu únic objectiu a l'hora de vendre sinó que també compleixen amb la finalitat per la qual estan creades les plataformes, donar un segon ús als béns personals.

Com que les dades anteriors són respecte a la gent que ven per les plataformes, ara es calcularà el mateix, però sobre el total de les persones que utilitzen Vinted i Wallapop, és a dir, tant compradors com venedors.

Com hem vist a la pregunta 4, el 69% de les persones enquestades consumeixen plataformes digitals de compravenda (66 persones respecte a 95).

Si es calcula $(22/66)*100$ s'obté que el 33,33% dels usuaris que consumeixen Vinted i Wallapop fan o han fet revenda d'articles.

Es considera una xifra prou elevada basant-se en el fet que les plataformes digitals de compravenda de segona mà no estan creades amb aquesta finalitat.

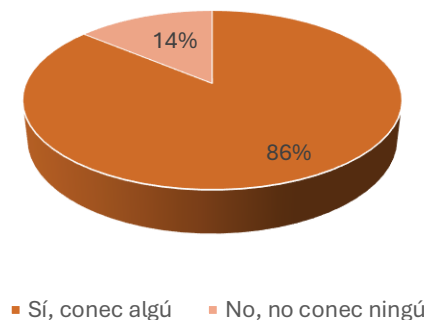
Amb les següents qüestions es podrà concloure si aquestes persones compleixen amb les seves obligacions tributàries o aprofiten el buit legal que existeix en aquest mercat.

P.9 - Coneixes algú que faci o hagi fet revenda de productes per Vinted i Wallapop?

Una vegada es coneix el percentatge d'usuaris que es dediquen a fer revenda, aquesta qüestió va destinada a tots els altres usuaris, als que compren, venen productes personals i als que no utilitzen Vinted i Wallapop.

El principal objectiu és saber si la revenda per aquestes plataformes és una acció molt coneguda i comuna entre la societat o si simplement és realitzada per una petita minoria. El resultat ha estat que el 86% de les persones que no fan revenda, coneixen algú que en fa.

És una xifra molt elevada i dona evidència que la revenda està a l'ordre del dia, que se'n sent parlar i que molta gent la realitza.



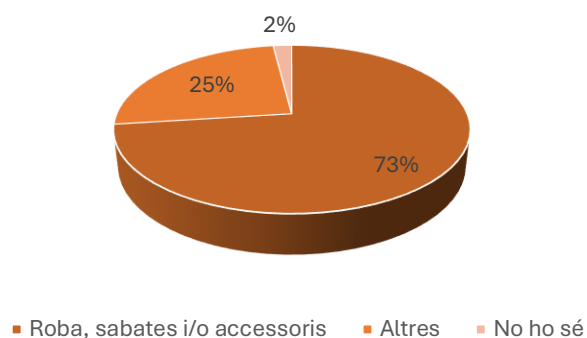
Gràfic 13: Participants que tenen alguna persona propera que fa revenda. Font pròpia.

P.10 - Quins productes revèn o revenia?

Aquesta pregunta va destinada a les persones que anteriorment han indicat que algú del seu entorn o proper es dedica a la compravenda i servirà per a conèixer si realment el sector de la moda és un dels més comuns.

El 73% dels enquestats indiquen que coneixen algú que fa revenda de roba, sabates i/o accessoris i el 25% afirmen que ho fan amb un altre tipus d'articles.

Per tant, és innegable que el sector de la moda és un dels més populars a l'hora de fer compravenda.



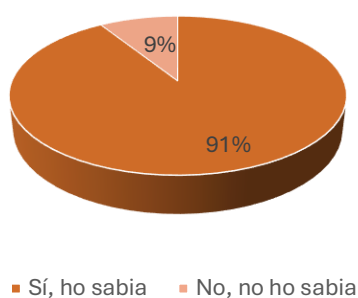
Gràfic 14: Productes que revenen els coneguts dels enquestats. Font pròpia.

P.11 - Sabies que la revenda de productes en plataformes digitals pot estar subjecta a impostos?

Aquesta pregunta és només per als usuaris que es dediquen a fer compravenda d'articles i l'objectiu és saber el coneixement que tenen sobre els impostos que recauen en aquest mercat.

El 91% dels enquestats que revenen a través de plataformes digitals de segona mà són conscients que el mercat de la revenda està subjecte a tributació, mentre que el 9% no tenen coneixements sobre les obligacions fiscals que els corresponen.

Més endavant es veurà si els usuaris que coneixen les normes tributàries també les compleixen.



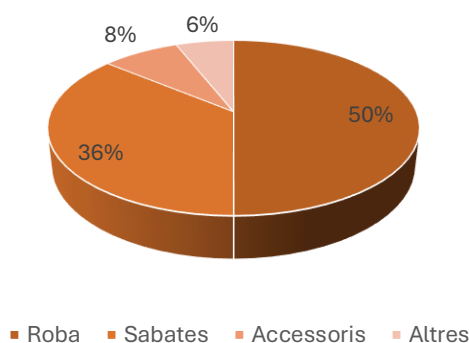
Gràfic 15: Coneixement dels revenedors sobre els impostos als que estan subjectes. Font pròpia.

P.12 - Quin tipus de productes comercialitzes?

Aquesta qüestió té el mateix objectiu que la pregunta 10 i es conèixer el nivell de popularitat del sector de la moda al mercat de la revenda i va destinada a totes les persones que realitzen l'activitat.

Un 50% afirmen que revenen roba, un 36% sabates, un 3% accessoris i un 6% treballen amb un altre tipus de productes.

Un altre cop, amb un 94% dels vots es confirma que el sector de la moda és el més utilitzat per a fer compravenda per aquestes plataformes digitals.



Gràfic 16: Productes que comercialitzen els revedors. Font pròpia.

P.13 Especifica quina productes sols vendre.

En aquest apartat, es dona l'opció de donar més detalls sobre els productes que els usuaris acostumen a revendre. La finalitat és conèixer altres béns que els usuaris revenen i en el cas de la moda, per concretar l'article.

La resposta més repetida entre els revedors del sector de la moda ha estat "roba de marques molt conegudes tant en peces noves com de segona mà". Això pot ser degut a la popularitat i la viralització que han guanyat els proveïdors majoristes de roba de marca per les xarxes socials.

I la resta de revedors han indicat que acostumen a vendre cotxes, motos, bicis, telèfons, mobles...

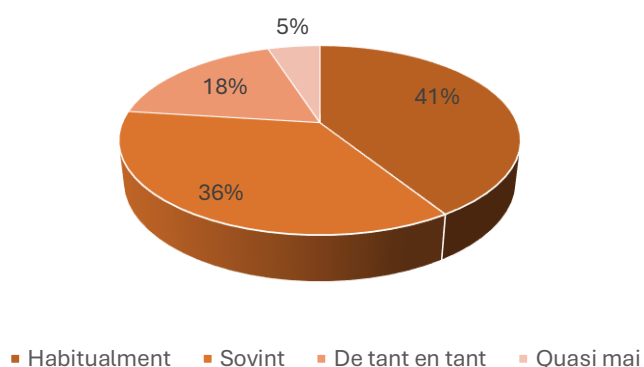
Amb aquesta informació es pot concloure que, el mercat de la revenda ha existit sempre amb tota mena d'articles i avui en dia continua actiu, però adaptant-se a les tendències com és el cas de la moda amb aquests tipus de peces concretes.

P.14 - En quina freqüència has fet o fas revenda d'articles?

A partir d'aquí, es continuarà aprofundint amb els revenedors per conèixer més aspectes sobre les seves transaccions.

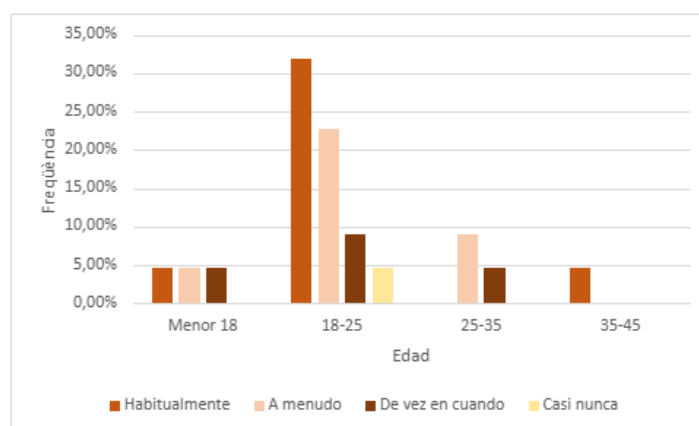
La finalitat d'aquesta pregunta és estudiar la freqüència en la qual fan revenda de productes per les plataformes digitals per a posteriorment analitzar altres factors relacionats.

El 41% dels usuaris fan revenda habitualment, el 36% bastant sovint, el 18% només de tant en tant i el 5% quasi mai.



Gràfic 17: Freqüència en la que els usuaris revenen. Font pròpia.

S'han comparat les respostes amb la variable edat per a conèixer quin grup d'edat es dedica més habitualment a fer revenda i són les persones entre 18 i 25 anys.

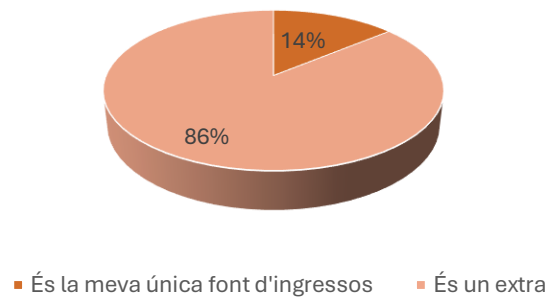


Gràfic 18: Relació entre la variable edat i la freqüència amb la que fan revenda. Font pròpia.

P.15 - Per a tu la revenda es la teva única font d'ingressos o es un extra?

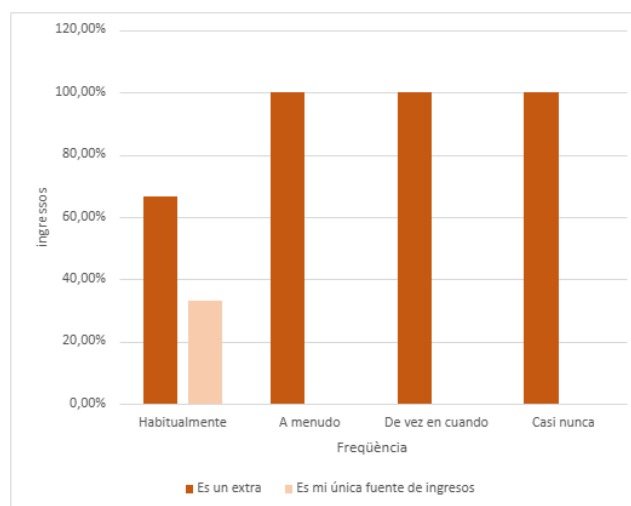
Aquesta pregunta és per estudiar si els usuaris acostumen a dedicar-se al 100% al negoci de la revenda i viuen dels ingressos obtinguts o si realitzen l'activitat només per a obtenir uns beneficis extra.

El 86% afirmen que es un extra, mentre que per al 14% es la seva única font d'ingressos.



Gràfic 19: Nivell d'ingressos en la revenda. Font pròpia.

Analitzant aquestes respostes amb les obtingudes en la pregunta anterior, s'obté que els usuaris que únicament tenen aquesta font d'ingressos són els que realitzen vendes habitualment.

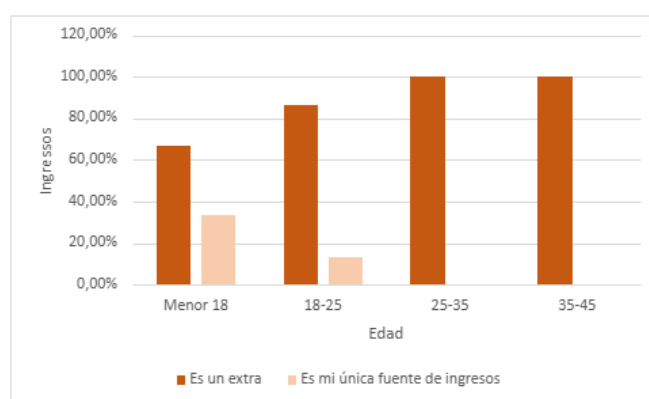


Gràfic 20: Relació entre la freqüència de revenda i el nivell d'ingressos. Font pròpia.

També s'han comparat els resultats amb la variable demogràfica d'edat i les persones que solament tenen aquesta font d'ingressos són menors de 18 anys i entre 18 i 25.

Aquests resultats poden ser deguts al fet que, al ser joves, aquests usuaris segurament són estudiants que al seu temps lliure es dediquen a la compravenda i els únics ingressos que reben provenen de les plataformes digitals.

Això també ens dona a entendre que cap usuari dels enquestats es dedica únicament i exclusivament a la revenda, ja que tots indiquen que ho consideren com un extra, per tant, també tenen ingressos per altres rendiments.



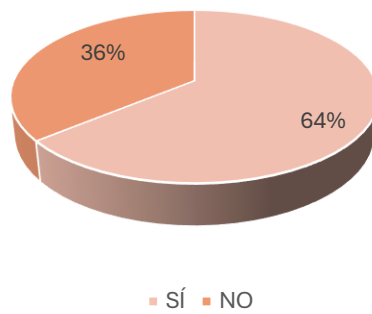
Gràfic 21: Relació entre la variable edat i el nivell d'ingressos. Font pròpia.

P.16 - Has arribat als mínims de la DAC7 (30 vendes o ingressar +2000 euros a l'any) i t'han demanat les teves dades personals?

Aquesta pregunta fa referència a la normativa europea DAC7 que ha entrat en vigor per controlar les transaccions que es realitzen per les plataformes digitals i assegurar-se del correcte compliment tributari.

El 64% dels usuaris que fan revenda, asseguren que els han demanat les seves dades personals, per tant, això significa que han realitzat més de 30 vendes o han ingressat més de 2.000 euros en un any.

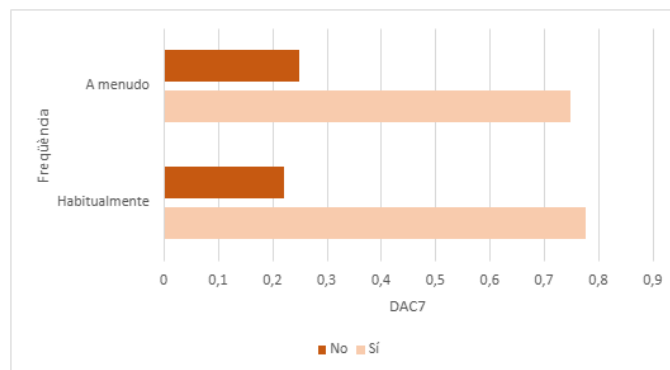
Un perfil amb aquestes xifres és considerat molt actiu i, per tant, les plataformes digitals estan obligades a recaptar les seves dades personals així com les transaccions realitzades i transmetre-les a l'administració tributària corresponent, perquè aquesta pugui estudiar el cas.



Gràfic 22: Revenedors que han assolit el líndar mínim de la normativa europea DAC7. Font pròpia.

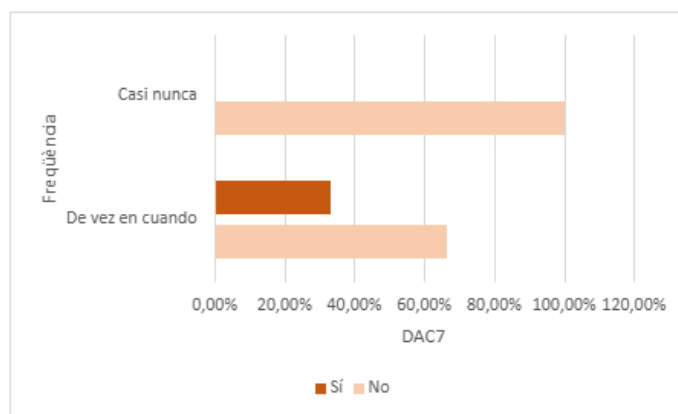
Si comparem aquests resultats amb els de la freqüència de vendes, els usuaris que indiquen que venen habitualment o molt sovint són els que han arribat als mínims de la normativa europea, encara que n'hi ha que no. Això és pel fet que si es venen articles quasi diàriament, és molt fàcil completar 30 vendes en poc període de temps.

També pot dependre del tipus de producte que revenen, ja que si es tracta de béns cars es pot arribar fàcilment a ingressar més de 2.000 euros en un any.



Gràfic 23: Relació entre els revenedors que han arribat als mínims de la DAC7 i els que revenen de manera recurrent. Font pròpia.

Mentre que, els usuaris que venen de tant en tant o quasi mai, indiquen que no han arribat als mínims de la DAC7, excepte un usuari, cosa que pot ser deguda al fet que aquest usuari només faci revenda de tant en tant, però, en canvi, sí que sigui bastant actiu venent els seus propis articles.



Gràfic 24: Relació entre els revedadors que no han arribat als mínims de la DAC7 i els que no revenen de manera recurrent. Font pròpia.

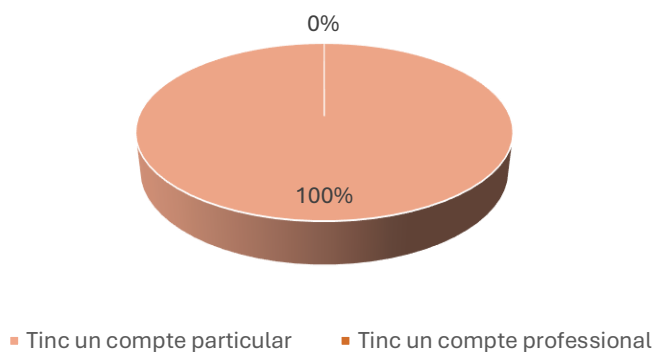
P.17 - Com estàs registrat en aquestes plataformes?

Aquesta pregunta permetrà saber el tipus de perfil tenen registrat els revedadors a les plataformes digitals, particular o professional.

Si un revedador té un perfil professional, significa que està donat d'alta legalment com a negoci o autònom, ja que és el requisit per a tenir aquest tipus de perfil, per tant, estaria actuant baix la normativa establerta.

Això no significa que tenir un compte particular impliqui saltar-se la normativa, perquè l'usuari pot declarar els beneficis obtinguts a la seva declaració de la renda, encara que, si aconsegueix l'activitat de manera constant i habitual s'hauria de donar d'alta com autònom.

Analitzant les respostes de l'enquesta s'observa que el 100% dels revedadors tenen un perfil particular.



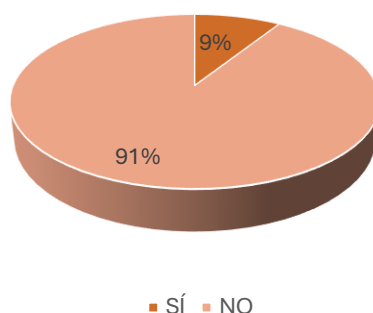
Gràfic 25: Tipus de compte que tenen els revedadors a les plataformes digitals de compravenda. Font pròpia.

P.18 - Declares els beneficis obtinguts per les teves vendes a Vinted i Wallapop?

Després de veure que tots els revenedors tenen un perfil particular a les plataformes digitals, és important saber si declaren els ingressos obtinguts en la seva declaració de la renda.

El 91% indiquen que no declaren i el 9% sí.

Aquesta dada permet verificar el que s'havia estudiat prèviament, i és que, els revenedors, en general, solen actuar com a particulars per les plataformes digitals de compravenda de segona mà simulant que estan venent els seus béns personals quan realment estan actuant com un negoci, comprant articles en grans quantitats a proveïdors majoristes i revenent-los de 2 a 10 vegades més car, en el cas de la roba.



Gràfic 26: Declaració dels revenedors a la Hisenda Pública. Font pròpia.

P.19 - Segons la teva opinió, consideres que els guanys obtinguts en la revenda de productes a Vinted i Wallapop (NO la venda de béns personals) haurien de tributar com qualsevol altre negoci?

Aquesta pregunta va destinada a totes les persones que han respost l'enquesta i resideixen a Espanya independentment de si utilitzen o no plataformes digitals i de quina manera.

He considerat que era necessària per poder conèixer i entendre el pensament que tenen les persones sobre la tributació en el mercat de la revenda per plataformes digitals de segona mà.

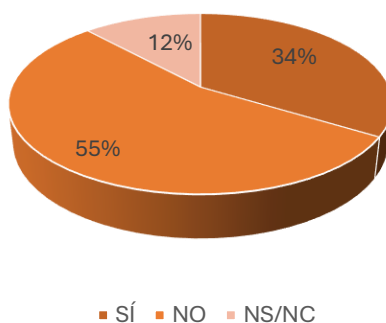
El 34% dels enquestats opinen que s'hauria de tributar de la mateixa manera que qualsevol altre negoci, ja que com s'ha vist, s'actua de la mateixa manera que aquests, adquirint productes més barats per a revendre'ls més cars.

El 12% dels enquestats, han votat l'opció "no ho sé/ no contesto", això pot ser degut al fet que manquen de coneixements sobre el tema per a poder donar una opinió.

I finalment, el 55% dels enquestats consideren que els beneficis obtinguts per la revenda en plataformes digitals no haurien de tributar com un altre negoci.

Això podria ser atribuït a què consideren les plataformes digitals de compravenda com transaccions informals entre particulars i de petita escala, és a dir, articles generalment considerats de baix cost sense pràcticament rellevància econòmica com per a pagar impostos. I també per interès propi, ja que haver de tributar afecta personalment als que realitzen l'activitat.

També pot ser degut al desconeixement que tenen les persones sobre el negoci de la revenda, el buit legal que s'està creant per aquestes plataformes i la poca conscienciació del que això suposa. De manera que, poden considerar que el volum de revedors no és alt i que els beneficis obtinguts són mínims, en conseqüència, poden trobar-ho com una injustícia haver de pagar impostos per unes vendes entre particulars, mentre la xifra de frau fiscal a Espanya és de milions d'euros.



Gràfic 27: Opinió dels enquestats sobre com hauria de tributar la revenda. Font pròpia.

12. ANÀLISI DELS RESULTATS

Una vegada s'han obtingut i analitzat els resultats de l'enquesta, a continuació es contrastaran amb les dades reals prèviament investigades al marc teòric, per a estudiar la representació que tenen alguns factors de les plataformes digitals i la revenda sobre la realitat.

Primerament, em centraré només en una plataforma digital, sobre les dues estudiades, Vinted i Wallapop, per a poder aprofundir més amb el contingut. Tenint en compte que he fet el treball enfocant-me en la revenda al sector de la moda, vist que Vinted és l'aplicació per excel·lència de la compravenda d'articles de roba de segona mà i basant-me en els resultats obtinguts de l'enquesta, concretament amb la pregunta 12 on es conclou que el 94% dels usuaris que fan revenda ho fan amb articles de moda, l'aplicació escollida per a dur a terme l'anàlisi dels resultats serà Vinted.

Com s'ha mencionat a l'inici del projecte, Vinted compta amb 105 milions d'usuaris registrats aproximadament per tot Europa. Donat que el meu treball està basat en l'evasió d'impostos al mercat de la revenda a Espanya i que ser resident era el primer filtre per a respondre l'enquesta, l'anàlisi es realitzarà a partir dels usuaris registrats a Vinted Espanya, que són 8,5 milions (Pizarro, 2024).

A partir d'aquestes dades es pot fer una anàlisi a gran escala i obtenir hipòtesis sobre aquest mercat.

Primerament, respecte a la finalitat amb la qual els usuaris consumeixen les plataformes digitals, s'obté que dels 8,5 milions de persones registrades a Vinted, 1,7 milions estan interessades a comprar, 4,68 milions en vendre i 2,21 milions amb les dues.

FINALITAT	RESULTAT OBTINGUT	USUARIS TOTALS
Comprar	20%	1.700.000
Vendre	55%	4.675.000
Les dues	26%	2.210.000
TOTAL		8.500.000

Taula 7: Extrapolació dels resultats sobre la finalitat d'ús de les plataformes digitals. Font pròpia.

Respecte als 6,89 milions d'usuaris que es dediquen a vendre per les plataformes digitals, es pot afirmar que el 58%, és a dir, 3,99 milions venen els béns personals que

ja no utilitzen, el 23%, 1,58 milions de persones, es dediquen a la compravenda d'articles per a obtenir beneficis i el 19%, 1,31 milions d'usuaris, realitzen ambdues opcions.

FINALITAT VENDA	RESULTAT OBTINGUT	USUARIS TOTALS
Productes propis	58%	3.993.000
Revenda	23%	1.583.550
Les dues	19%	1.308.150
TOTAL		6.885.000

Taula 8: Extrapolació dels resultats respecte la finalitat de venda a les plataformes digitals. Font pròpia.

Com s'ha calculat prèviament, el 41,51% de les persones que venen per plataformes digitals fan o han fet revenda d'articles, que equival a 2,86 milions d'usuaris, els quals representen el 33,33% dels usuaris totals que consumeixen Vinted.

A partir dels percentatges obtinguts a l'enquesta també es pot calcular la representació que tenen altres dades sobre el total de persones que utilitzen Vinted.

Per començar, de les persones que fan revenda, el 77% van indicar que ho fan habitualment i molt sovint. Això significa que dels 2,86 usuaris que revenen, 2,2 milions ho fan de manera recurrent, i que, per tant, no és una activitat puntual, informal i sense importància per aquests, ja que com s'ha vist al marc teòric, es considera una activitat professional quan es fa de manera habitual i amb ànim de lucre, la qual, està subjecta a tributació.

També és interessant esmentar que el 64% de les persones que fan revenda han arribat als mínims de la normativa europea DAC7, això equival a 1,83 milions d'usuaris i representa el 22% de les persones que utilitzen Vinted. És necessari assenyalar que el percentatge obtingut és sobre les persones que fan revenda i el llindar mínim també el poden assolir els usuaris que venen els seus béns personals, per tant, el percentatge d'usuaris que arriben als mínims de la normativa europea podria ser major si es calculés sobre totes les persones que venen. Encara que, aquestes no estan subjectes a tributació i només haurien de demostrar que estan venent béns personals.

Doncs, igual que s'ha demostrat als resultats de l'enquesta, es pot concloure que, els usuaris que fan revenda de manera recurrent, solen arribar als mínims de la normativa europea DAC7, de manera que, es pot afirmar que aquesta és útil i que lluitarà contra l'evasió d'impostos en aquest mercat i el buit legal que s'ha creat.

I finalment, i molt important a remarcar, s'ha vist que el 91% dels usuaris que fan revenda no declaren els guanys obtinguts i que tots ells tenen un perfil particular a les plataformes digitals. Això equival a 2,6 milions d'usuaris respecte a 2,86, per tant, només el 9% d'ells compleixen correctament amb les seves obligacions tributàries.

Si s'analitzen aquestes dades respecte als 8,5 milions de persones que utilitzen Vinted a Espanya, sabent que el 33,33% d'aquestes fan revenda, s'obté que el 31% d'elles no declaren.

A més, un 91% dels usuaris que fan revenda, indiquen a l'enquesta, que són conscients que aquest mercat està subjecte a impostos, per tant, es dedueix que, l'evasió d'impostos en el mercat de la revenda per plataformes digitals no és, majoritàriament, a causa del desconeixement de les obligacions tributàries que recauen.

Aquests resultats evidencien que els particulars que fan revenda i no declaren els guanys patrimonials a l'administració tributària ho fan per pròpia voluntat i sent sabedors que el mercat està subjecte a tributació. Això pot ser degut a una percepció errònia de la normativa o a la poca conscienciació que tenen els usuaris sobre l'efecte negatiu que té l'evasió d'impostos i les seves conseqüències en la societat.

Usuaris que fan revenda respecte als que venen	41,50%
Usuaris que fan revenda respecte ala que utilitzen Vinted	33,33%
TOTAL USUARIS QUE FAN REVENDA	2.857.964

Taula 9: Extrapolació dels resultats dels usuaris que fan revenda. Font pròpia.

RESULTAT OBTINGUT	USUARIS TOTALS	% RESPECTE EL TOTAL
77% dels usuaris fan revenda habitualment i sovint	2.200.632	26%
64% dels usuaris han arribat als mínims de la DAC7	1.829.097	22%
91% dels usuaris no declaren	2.600.747	31%

Taula 10: Extrapolació dels resultats d'altres dades rellevants. Font pròpia.

13. PROPOSTA PER REDUIR EL BUIT LEGAL

Davant del volum de frau fiscal detectat per les plataformes digitals de compravenda de segona mà, considero necessari aportar alguna proposta per reduir aquest buit legal.

Com s'ha vist, la normativa europea DAC7 ha estat establerta per a portar un control més acurat de les transaccions que es realitzen per aquestes aplicacions i detectar quan els nivells de venda i/o facturació són estranyament elevats, ja que s'ha de tenir en compte que les plataformes com Vinted i Wallapop estan creades per a la venda i reutilització dels béns personals, no per a generar beneficis.

Encara que considero que aquest mètode és eficaç, perquè el 64% dels revenedors indiquen que han assolit el llindar mínim i que, per tant, han comunicat les seves dades personals per a ser investigats, s'ha de tenir en compte que molts usuaris intenten manipular i escapar de la normativa.

Aquests opten per crear diversos comptes en les plataformes digitals per a evitar superar els límits de la normativa i accedir a més vendes, i per tant dificulten la identificació d'activitats que sí que superarien el llindar.

A més, també s'ha de considerar que les transaccions les poden realitzar en efectiu.

Per això, la meua proposta a banda de la ja establerta, seria una intel·ligència artificial instal·lada amb l'aplicació de compravenda que tingués la capacitat d'identificar quan un perfil particular està revenent articles a quan està simplement venen els seus articles personals.

Com s'ha explicat prèviament, aquests perfils són molt fàcils d'identificar, ja que, majoritàriament, tenen característiques particulars i distintives respecte als comptes dels usuaris que venen els seus propis béns.

Els trets més fàcils d'identificar són la quantitat de valoracions, la professionalitat de les fotografies i la quantitat de peces que hi ha del mateix estil, i diferents talles.

La finalitat d'aquesta intel·ligència artificial seria poder identificar els comptes particulars que aparentment estan actuant com a venedors professionals, sol·licitar les seves dades personals i posteriorment investigar si estan complint legalment amb les seves obligacions tributàries i en cas contrari, actuar com sigui necessari, tan eliminant el seu perfil a l'aplicació com imposant les sancions corresponents.

Penso que seria una bona iniciativa per a combatre el frau fiscal i el buit legal que s'ha creat en el mercat de la revenda, o com a mínim, reduir-lo.

14. CONCLUSIONS

D'acord amb la present investigació, responent als objectius plantejats, es pot concloure que, l'evasió d'impostos en el mercat de la revenda de segona mà per plataformes digitals està molt present avui en dia.

Gràcies a l'enquesta realitzada s'ha pogut corroborar aquesta afirmació, ja que han estat els mateixos revenedors els que han indicat que, per majoria absoluta, duen a terme aquesta activitat com a particulars sense declarar els beneficis obtinguts a l'agència tributària.

Després d'extrapolar els resultats obtinguts a totes les persones que consumeixen Vinted a Espanya, s'ha obtingut un resultat representatiu del volum de revenedors que existeix avui en dia per les plataformes digitals, que equival a 2,86 milions d'usuaris i representa un 33,33% del total de descàrregues de l'aplicació, un resultat excessiu i preocupant.

Aquests resultats també permeten verificar l'afirmació extreta del marc teòric on la Unió de Professionals i Treballadors Autònoms (UPTA) assegura que de les plataformes de venda de segona mà escapen del control de l'agència tributària 1.000 milions d'euros a l'any.

Considerant que el 77% dels usuaris realitzen revenda de manera recurrent, que per al 14% d'ells es la seva font d'ingressos principals i el 64% assoleixen els mínims de la normativa europea DAC7, es podria inferir que l'import defraudat anual és inclús major a l'esmentat.

Després de l'estudi realitzat, es pot concloure que, l'incompliment tributari per part dels revenedors particulars pot ser degut a diverses raons.

En primer lloc, la gran quantitat d'impostos que han d'assumir, ja que, una vegada fet l'anàlisi comparativa entre un usuari que declara i un que no, s'observa la gran diferència de beneficis que existeix entre tots dos. L'usuari que no declara factura un 51,10% més que el que compleix correctament amb les seves obligacions tributàries, fet que contribueix i incita a no complir la normativa.

En segon lloc, es troba la falta de conscienciació de la societat sobre la incidència negativa i injusta que genera l'evasió d'impostos sobre petits comerços, autònoms i l'economia espanyola en general. Afirmació que s'evidencia pel fet que el 54% dels enquestats consideren que el negoci de la revenda per plataformes digitals no hauria de tributar com qualsevol altre comerç. Això només pot atribuir-se a l'errònia percepció que

tenen els usuaris sobre les plataformes; transaccions informals entre particulars sense rellevància econòmica.

Com a conclusió, considero que s'haurien de prendre mesures immediates contra el buit legal que s'ha creat al mercat de la revenda en plataformes digitals de segona mà. En cas contrari, en tractar-se d'un mercat en tendència creixent a causa de la digitalització i les noves tecnologies, és previsible que el frau fiscal en el sector continuï augmentant sense límits.

15. REFERÈNCIES BIBLIOGRÀFIQUES

Agencia Tributaria: *Delimitación de la obligación de declarar en el IRPF*. (2024, 18 marzo). <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ayuda/manuales-videos-folletos/manuales-practicos/irpf-2023/c01-campana-declaracion-renta/quienes-estan-obligados-presentar-declaracion-irpf/delimitacion-obligacion-declarar-irpf.html>

Agencia Tributaria: *Mínimo personal y familiar*. (2025, 19 marzo). <https://sede.agenciatributaria.gob.es/Sede/ciudadanos-familias-personas-discapacidad/minimo-personal-familiar.html>

Almazán, M. (2024a, enero 23). Si compro artículos de segunda mano ¿tengo que pagar impuestos? *Afiris*. <https://www.afiris.es/vendo-algo-segunda-mano-impuestos-pagar/#:~:text=Las%20ventas%20de%20bienes%20de,y%20deber%C3%A1n%20tributar%20al%204%25>.

DAC7: *nuevas obligaciones de información para el comercio electrónico*. Recuperado 25 de noviembre de 2024, de https://www.ey.com/es_es/the-cfo-agenda/dac7-nuevas-obligaciones-informacion-para-comercio-electronico

BOE-A-1970-1000 *Decreto 2530/1970, de 20 de agosto, por el que se regula el régimen especial de la Seguridad Social de los trabajadores por cuenta propia o autónomos*. (s. f.). <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1970-1000>

BOE-A-2006-20843 *Ley 36/2006, de 29 de noviembre, de medidas para la prevención del fraude fiscal*. (s. f.). <https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-2006-20843>

BOE-A-2007-20555 *Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias*. (s. f.-a). <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-2007-20555#a3>

Carballar, J. (2023, 22 noviembre). *Historia de Wallapop. Un éxito emprendedor*. Carballar.com. Recuperado 30 de octubre de 2024, de <https://carballar.com/historia-de-wallapop-un-exito-emprendedor>

De Castro, D. S. (2024, 1 febrero). Hacienda pone el ojo en Wallapop, Vinted y webs similares de compraventa de segunda mano. *Diario ABC*. <https://www.abc.es/economia/hacienda-pone-ojo-wallapop-vinted-webs-similares-20231212165018-nt.html>

ETL GLOBAL. (2024, 29 octubre). *Delito fiscal - ETL GLOBAL*. <https://etl.es/glosario/delito-fiscal/>

FacturaDirecta. (2018). *FacturaDirecta*. Recuperado 23 de octubre de 2024, de <https://www.facturadirecta.com/glosario/fraude-fiscal/>

Fernández, E. (2024, 17 febrero). Eleonora Porta (Vinted): "La segunda mano ya no es una tendencia de nicho" - Capital. *Dem_Capt23*. <https://capital.es/lifestyle/eleonora-porta-vinted/68622/>

Fraude fiscal - Educación tributaria - Bizkaia.eus. (2024). Educación Tributaria. <https://www.bizkaia.eus/es/web/educacion-tributaria/fraude-fiscal#:~:text=Si%20el%20fraude%20fiscal%20es,el%20Juzgado%20de%20lo%20penal>).

Ganancia patrimonial | Bufete Mas y Calvet. Abogados. (2023, 20 junio). Bufete Mas y Calvet. Abogados | Despacho de Abogados Cuyas Prioridades Son la Especialización de Sus Integrantes En las Diversas Áreas del Derecho. Recuperado 7 de noviembre de 2024, de <https://mascalvet.com/tributacion-por-ganancia-patrimonial-la-grandesconocida/>

Garage, P. (2023, 26 octubre). *Reviviendo el pasado: Un viaje a través de la historia de las ventas de segunda mano*. Puerto Garage PV. <https://puertogarage.cl/reviviendo-el-pasado-un-viaje-a-traves-de-la-historia-de-las-ventas-de-segunda-mano/>

Georgie, F. (2024, 6 diciembre). *What is Vinted and how does it work?* Times Money Mentor. <https://www.thetimes.com/money-mentor/consumer-rights/what-is-vinted#:~:text=Vinted%20was%20set%20up%20in,a%20seller%2C%20unlike%20on%20eBay>.

GesTron. (2025, 24 febrero). *Consecuencias de trabajar sin estar dado de alta como autónomo 2018*. Gestron. <https://ayudatpymes.com/gestron/consecuencias-trabajar-sin-alta-como-autonomo/>

Gispert, B. (2024, 28 febrero). Wallapop factura 91 millones de euros en el 2023 y amplía capital en 20 millones. *La Vanguardia*. <https://www.lavanguardia.com/economia/20240228/9530234/wallapop-factura-91-millones-euros-2023-amplia-capital-20-millones.html>

Guinebault, M. (2023, 17 octubre). Vinted lanza un servicio de verificación para los productos en venta. *FashionNetwork.com*. <https://es.fashionnetwork.com/news/Vinted-lanza-un-servicio-de-verificacion-para-los-productos-en-venta,1567214.html>

Iberley Información Legal, S.L. (s. f.). *Iberley. contenido jurídico.*
<https://www.iberley.es/temas/campo-aplicacion-regimen-especial-trabajadores-autonomos-11191>

Inglés, I. E. C. (2022). *Portal Educación Cívico Tributaria. Agencia Tributaria. - glosario.* Recuperado 23 de octubre de 2024, de https://www.agenciatributaria.es/AEAT.educacion/Glosario_VT_es_ES.html#:~:text=Glosario%20%2D%20FFraude%20fiscal%3A%20Comportamiento%20del,pagar%20seg%C3%BAAn%20las%20leyes%20vigentes

Inglés, I. E. C. (2025, enero). *Portal Educación Cívico Tributaria. Agencia Tributaria. - glosario.* Recuperado 12 de marzo de 2025, de https://www.agenciatributaria.es/AEAT.educacion/Glosario_VT_es_ES.html

Jiménez, M. (2024, 28 agosto). Cadena SER. *Cadena SER.*
<https://cadenaser.com/nacional/2024/08/22/ojo-a-las-ventas-en-vinted-o-wallapop-hacienda-empieza-e-enviar-multas-a-algunos-usuarios-cadena-ser/>

Las cifras del fraude fiscal y su importancia 2024. (2024). Datosmacro.com. Recuperado 23 de octubre de 2024, de <https://datosmacro.expansion.com/analisis/actualidad/20160505/fraude-impuestos>

Lefebvre. (2024, 3 abril). *Tributación por ventas en Wallapop tras la nueva directiva europea.* El Derecho. <https://elderecho.com/wallapop-estima-que-menos-de-1-por-ciento-usuarios-debera-tributar-por-ventas-tras-nueva-directiva-europea#:~:text=Desde%20la%20entrada%20en%20vigor,las%20transacciones%20de%20productos%20reutilizados.>

Llamas, M. (2025, 16 enero). La economía sumergida se dispara al 24% del PIB, la tercera más alta de Europa. *Libre Mercado.* <https://www.libremercado.com/2024-01-26/la-economia-sumergida-se-dispara-al-24-del-pib-la-tercera-mas-alta-de-europa-7090517/>

Málaga, A., & Asesoriamálaga. (2024, 19 julio). *¿Puedo facturar un servicio sin ser autónomo? Te lo contamos.* Consultas Laborales y Fiscales En Málaga. <https://consultingfiscallaboralmalaga.es/2024/07/19/puedo-facturar-un-servicio-sin-ser-autonomo-te-lo-contamos/>

Míguez, F. S. (2016, 18 noviembre). *Diferencias entre fraude, elusión y evasión fiscal.* Central Fiduciaria. Recuperado 23 de octubre de 2024, de <https://www.centraalfiduciaria.com/blog/diferencias-entre-fraude-elusion-y-evasion-fiscal/>

Modaes. (2024, 24 octubre). Vinted cierra una ronda de 340 millones y alcanza una valoración de 5.000 millones. *Modaes*. <https://www.modaes.com/empresa/vinted-cierra-una-ronda-de-340-millones-y-alcanza-una-valoracion-de-5000-millones#:~:text=Publicidad-Vinted%20cierra%20una%20ronda%20de%20340%20millones,una%20valoraci%C3%B3n%20de%205.000%20millones>

Navas, N. (2024, 12 octubre). El boom de la segunda mano seduce a las empresas. *La Vanguardia*. <https://www.lavanguardia.com/dinero/20241013/10015235/boom-segunda-mano-seduca-empresas.html>

Pizarro, L. G. (2024, 7 marzo). *Vinted adquiere el marketplace de segunda mano Trendsales*. Ecommerce News. https://ecommerce-news.es/vinted-adquiere-marketplace-segunda-mano-trendsales/?utm_source=chatgpt.com

Qué es la economía sumergida? (2024). Recuperado 23 de octubre de 2024, de <https://www.expansion.com/economia-para-todos/impuestos/que-es-la-economia-sumergida.html>

Redaccion. (2024, 22 abril). Más de la mitad de los españoles compra productos de segunda mano de forma habitual - MuyPymes. *MuyPymes*. Recuperado 29 de octubre de 2024, de <https://www.muypymes.com/2024/04/22/mitad-espanoles-productos-segunda-mano-habitual>

Thompson, P., & Armero, R. (2024, 26 febrero). *Vinted se me ocurrió de fiesta a las dos de la mañana: no pensé que la gente quisiese comprar ropa de segunda mano online, pero me equivocaba*. Business Insider España. <https://www.businessinsider.es/fundadora-vinted-explica-como-ocurrio-app-fiesta-1366003>

Upta. (2022, 11 mayo). *Las plataformas online de venta entre particulares son el caldo de cultivo para generar economía sumergida - UPTA*. UPTA. https://upta.es/https-upta-es-wp-content-uploads-2022-05-nota-de-prensa-upta-22_05_11-docx/

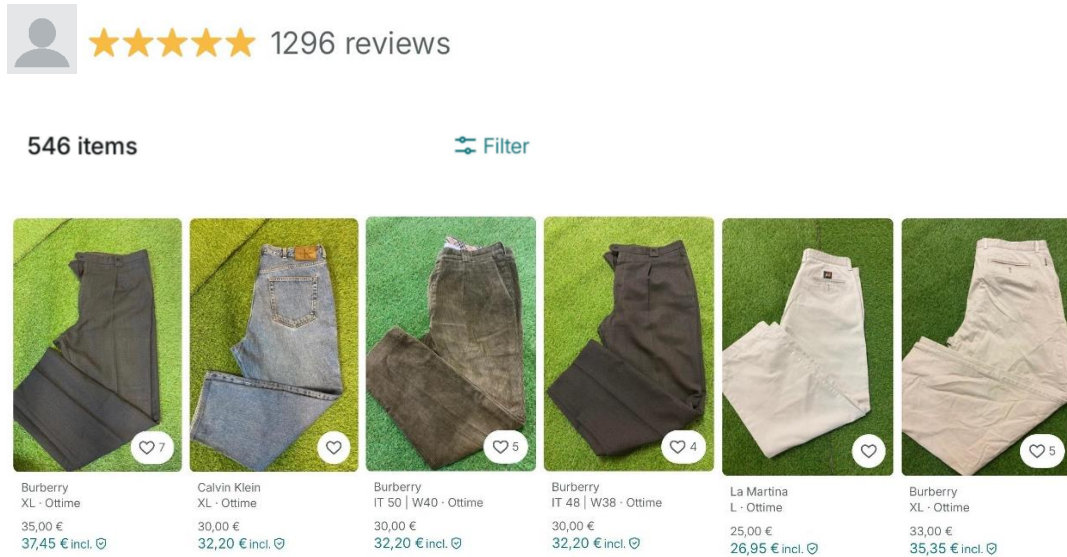
Villacorta, M. (2025, 2 enero). Si quieres ser autónomo, toma nota: requisitos y pasos para beneficiarte de la tarifa plana durante 2025. *El Español*. https://www.elespanol.com/invertia/20250102/quieres-autonomo-toma-nota-requisitos-pasos-beneficiarte-tarifa-plana/911658942_0.html?utm_source=chatgpt.com

Wallapop. (2024). *Compra y venta de artículos de segunda mano | Wallapop*. Recuperado 30 de octubre de 2024, de <https://es.wallapop.com/>

16. ANNEXOS

ANEX 1. COM IDENTIFICAR UN PERFIL REVENEDOR

PERFIL REVENEDOR



Profile: 1296 reviews (5 stars)

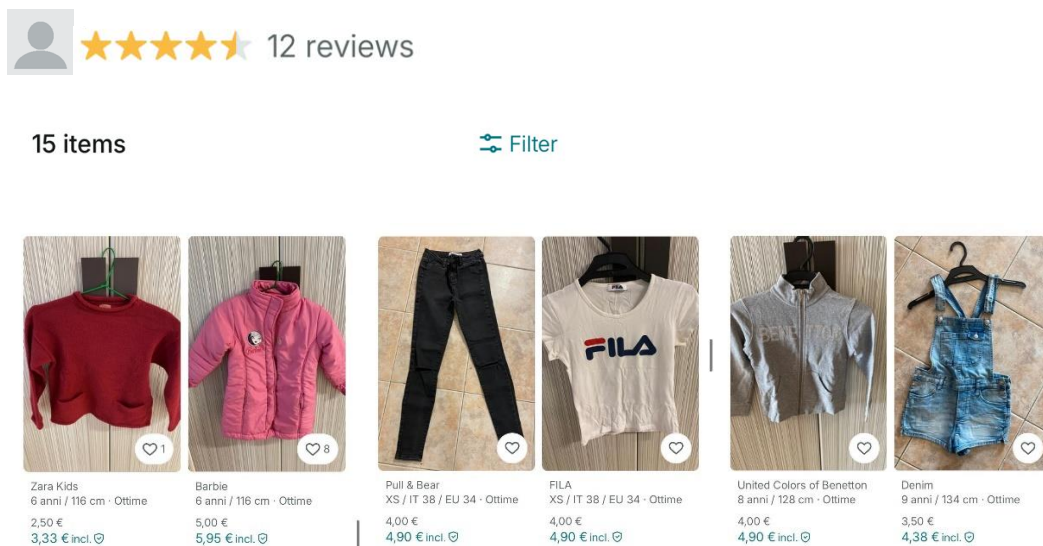
546 items | Filter

Item	Brand	Size	Condition	Original Price	Current Price
	Burberry	XL	Ottimo	35,00 €	37,45 € incl. IVA
	Calvin Klein	XL	Ottimo	30,00 €	32,20 € incl. IVA
	Burberry	IT 50 W40	Ottimo	30,00 €	32,20 € incl. IVA
	Burberry	IT 48 W38	Ottimo	30,00 €	32,20 € incl. IVA
	La Martina	L	Ottimo	25,00 €	26,95 € incl. IVA
	Burberry	XL	Ottimo	33,00 €	35,35 € incl. IVA

Figura 1

Simulació d'un perfil revenedor a Vinted. Font pròpia.

PERFIL QUE VEN ELS SEUS PROPIS ARTICLES



Profile: 12 reviews (5 stars)

15 items | Filter

Item	Brand	Size	Condition	Original Price	Current Price
	Zara Kids	6 anni / 116 cm	Ottimo	2,50 €	3,33 € incl. IVA
	Barbie	6 anni / 116 cm	Ottimo	5,00 €	5,95 € incl. IVA
	Pull & Bear	XS / IT 38 / EU 34	Ottimo	4,00 €	4,90 € incl. IVA
	FILA	XS / IT 38 / EU 34	Ottimo	4,00 €	4,90 € incl. IVA
	United Colors of Benetton	8 anni / 128 cm	Ottimo	4,00 €	4,90 € incl. IVA
	Denim	9 anni / 134 cm	Ottimo	3,50 €	4,38 € incl. IVA

Figura 2

Simulació de com seria un perfil que ven productes propis a Vinted. Font pròpia.

ANEX 2. ENQUESTA

1. Resideixes a Espanya?

Sí	95 vots
No	5 vots

2. Edat

Menor 18	11 vots
18-25	58 vots
25-35	13 vots
35-45	5 vots
+45	8 vots

3. Gènere

Dona	55 vots
Home	45 vots

4. Utilitzes plataformes digitals de compravenda de segona mà com Vinted i Wallapop?

Sí	66 vots
No	29 vots

5. Para què les utilitzes principalment?

Per a comprar	13 vots
Per a vendre	36 vots
Les dues	17 vots

6. Sabies que com a comprador en aquestes plataformes estàs subjecte a l'Impost de Transmissions Patrimonials (ITP)?

Sí, ho sabia 3 vots

No, no ho sabia 10 vots

7. Has liquidat mai?

Sí 0 vots

No 13 vots

8. Amb quina finalitat vens articles a Vinted i Wallapop?

Per a desfer-me dels productes que ja no utilitzo i obtenir uns diners 31 vots

El meu objectiu es obtenir beneficis amb les vendes (compro més barat per a després revendre més car) 12 vots

Les dues 10 vots

9. Coneixes algú que faci o hagi fet revenda de productes de manera habitual per Vinted i Wallapop?

Sí, conec algú 63 vots

No, no conec a ningú 10 vots

10. Quins productes revèn o revenia?

Roba, sabates i/o accessoris 46 vots

Altres 16 vots

No ho sé 1 vot

11. Sabies que la revenda de productes per plataformes digitals pot estar subjecta a impostos?

Sí, ho sabia	20 vots
No, no ho sabia	2 vots

12. Quin tipus de productes comercialitzes?

Roba	18 vots
Sabates	13 vots
Accessoris	3 vots
Altres	2 vots

13. Si ho desitges pots especificar quin tipus de productes sols revendre (categoria, estat, marca...)

14. Amb quina freqüència fas o has fet revenda d'articles?

Habitualment	9 vots
Bastant sovint	8 vots
De quan en quan	4 vots
Quasi mai	1 vot

15. Per a tu la revenda....

Es la meva única font d'ingressos	3 vots
Es un extra	19 vots

16. Has arribat als mínims de la DAC7 (30 vendes o ingressar +2000 euros a l'any) i t'han reclamat les teves dades personals?

Sí	14 vots
No	8 vots

17. Com estas registrat en aquestes plataformes?

Tinc un compte particular 22 vots

Tinc un compte professional (Vinted PRO o Wallapop PRO) 0 vots

18. Declares els beneficis obtinguts per les teves vendes a Vinted i Wallapop?

Sí 2 vots

No 20 vots

19. En la teva opinió... Consideres que els beneficis obtinguts en la revenda de productes a Vinted i Wallapop (no la venda de béns personals) haurien de tributar com qualsevol altre negoci?

Sí 32 vots

No 52 vots

Ns/Nc 11 vots