confemetal
Industria, Tecnologías, Comercio y Servicios

el presidente

Sra. Dña. Soledad Fernández Doctor
Directora General de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT)
MINISTERIO DE HACIENDA Y FUNCIÓN PÚBLICA
Infanta Mercedes, 37
28020 MADRID

Madrid, 7 de mayo de 2026

Estimada Sra.,

Nos ponemos en contacto con ustedes con el fin de solicitarles una reunión y exponerles el grave daño económico que están padeciendo las empresas de diseño, fabricación y montaje de estructuras de acero, integradas en la asociación ASCEM (Asociación para la construcción de estructuras metálicas de España), destacado miembro de Confemetal, como consecuencia de aplicación de la regulación de la inversión del sujeto pasivo del IVA en el ámbito de las ejecuciones de obra.

Estas empresas, según la regla general del IVA, soportan los IVA repercutidos por sus proveedores en el momento de la recepción de sus entregas y servicios. Sin embargo, debido a la normativa de la inversión del sujeto pasivo del IVA, las empresas de ASCEM no pueden repercutir el IVA correspondiente a sus clientes, principalmente, empresas constructoras o promotoras, cuando prestan sus servicios. En su lugar, se genera unos derechos de cobro frente a la Agencia Tributaria por esos IVA devengados. Y es aquí donde se genera un grave perjuicio económico para estas empresas ya que el periodo medio de devolución de estos IVA por parte de la Administración es superior a 100 días, ocasionándoles un desequilibrio temporal entre las salidas (IVA soportados) y entradas (IVA devengados) en Tesorería.

La situación se agrava además porque la Administración Tributaria no dispone de ningún medio de pago que puede ser anticipado por las entidades bancarias como el confirming, tal como es frecuente en el tráfico jurídico en las relaciones mercantiles.

En algunas pequeñas y medianas de empresas, esto les supone un grave problema de liquidez, poniendo en riesgo su estabilidad financiera y mermando sus posibilidades de crecimiento.

Por todo ello, insistimos que nos gustaría tener una reunión con ustedes para transmitirles personalmente estos problemas y analizar posibles vías de solución, que exponemos en el documento adjunto.

A la espera de sus noticias, y quedando a su disposición para cualquier información que necesite, reciba un cordial saludo.

José Miguel Guerrero Sedano

confemetal

Soluciones a los efectos negativos de la inversión del sujeto pasivo del IVA y exención de este impuesto a las exportaciones en las empresas del sector del metal.-

Introducción:

El objetivo de este escrito es exponer el perjuicio económico que la norma de la inversión del sujeto pasivo del IVA, y de la exención del IVA en las exportaciones de bienes y servicios está ocasionando en determinadas actividades económicas del sector metal y proponer a la Admón. varias medidas para remediarlo.

Contexto normativo:

El artículo 84. 2 de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido establece los supuestos concretos en los que se excepciona la regla general del impuesto, en virtud de la cual se considera sujeto pasivo el que realiza la entrega o presta el servicio sujeto a impuesto. Algunos de estos supuestos se introdujeron en la Ley 7/2012, de 29 de octubre para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude. El objetivo de esta modificación normativa fue evitar el fraude fiscal, que consistía en que algunas empresas recaudaban el IVA de sus clientes, desapareciendo posteriormente sin ingresar el impuesto a la Hacienda Pública.

Por otra parte, el artículo 21 de la citada ley establece la exención del IVA a las exportaciones y servicios prestados a empresas establecidas en otro país. Estas operaciones están no sujetas al IVA español, atribuyendo el derecho a deducir el IVA soportado en las adquisiciones de bienes y servicios que se afectan a estas actividades.

Problemas de tesorería:

Con relación a la inversión del sujeto pasivo, si bien esta regulación es loable por la finalidad que persigue, está generando serios problemas de tesorería a determinadas empresas del sector metal.

Algunas empresas, en el desarrollo de sus actividades económicas, se sitúan como compradoras fuera del ámbito de las ejecuciones de obra, soportando unos IVAs por las compras de materiales o servicios prestados por sus proveedores, siguiendo la regla general del sujeto pasivo. Sin embargo, estas mismas empresas, situadas ahora ya como vendedoras o prestadoras de servicios en el ámbito de las ejecuciones de obra, no pueden, repercutir el IVA en aplicación de la inversión del sujeto pasivo de este impuesto.

En particular, los fabricantes e instaladores de estructuras metálicas, más de 8.000 en España según el Directorio Central de Empresas (DIRCE), para cumplir los plazos de entrega establecidos por sus clientes (constructores o promotores) deben efectuar sus compras de materias primas y suministros (acero no

transformado, pinturas, suministro energético, etc...), soportando, según la regla general, los IVAS por estas entregas. Estas compras se deben realizar con mucha antelación a la prestación de sus servicios a sus clientes. Además, en muchas ocasiones también es necesario el almacenaje de los materiales en plantas de terceros, servicio por el cual deben asimismo soportar los IVAs devengados. Por tanto, el proceso de fabricación implica **salidas de caja inmediatas por los IVAS soportados.**

Sin embargo, **las ventas** (entregas y montaje de estructuras metálicas en obra de construcción), realizadas mucho más tarde al de las compras de los suministros, no llevan IVA, en virtud de la inversión del sujeto pasivo, por lo que **no hay entradas de caja** por estos conceptos.

El resultado de esta normativa es que el IVA pagado a los proveedores no se compensa con los IVAS repercutidos, acumulándose íntegramente como saldos a devolver (derechos de cobro respecto a la administración tributaria) en el modelo 303. Las liquidaciones del impuesto que practican estas empresas, cada mes, les son siempre favorables, generándose cada mensualidad un derecho de crédito respecto a la Agencia Tributaria por un importe equivalente al IVA no repercutido menos el IVA soportado. Se puede afirmar que estas empresas se convierten en acreedores estructurales frente a la Hacienda Pública.

El lapso temporal entre las compras y las ventas, y por tanto, entre las salidas y entradas de caja se agrava por el plazo medio de pago de las devoluciones que efectúa la Agencia Tributaria, en muchos casos, superior a 100 días.

Por ilustrar este problema con un ejemplo real, una empresa con una plantilla de 150 trabajadores, prestadora de servicios en el ámbito de ejecuciones de obra dispone de un crédito estructural respecto a la Administración. El plazo medio de devolución en 2022 fue de 95 días y el importe medio mensual a favor de la empresa fue de 1.488.833,93 euros. En 2023, el plazo medio de devolución fue 96 días y el saldo medio de 1.484.123,35 euros. En 2024, el plazo medio fue de 95 días y el saldo medio a su favor se elevó a 1.477.450,22 euros.

Este problema de tesorería y reducción del fondo de maniobra también tiene lugar en aquellas empresas del sector eminentemente exportadoras. La exención de las actividades de exportación establecida en el artículo 21 de la ley del IVA, implica que las ventas no devengan IVA repercutidos, y sin embargo, se debe satisfacer los IVA soportados en la adquisición de materias primas y servicios necesarios para la fabricación de los bienes que posteriormente se exportarán.

Efectos económicos y principio de neutralidad.-

En la práctica, estas empresas adelantan el pago del impuesto a sus proveedores, actuando como financiador del Estado durante el periodo que transcurre desde el pago de las facturas hasta la materialización efectiva de la devolución por parte de la Agencia Tributaria.

Los saldos pendientes de devolución se comportan como una cuenta por cobrar a largo plazo, obligando a las empresas a financiar los diferenciales entre salidas y

entradas de tesorería con recursos propios o deudas bancarias, con el consiguiente coste financiero.

En la actualidad, el procedimiento de devoluciones del IVA supone una importante carga económica, para las empresas que se sitúan en el primer eslabón de la cadena de valor en las obras de construcción y para las empresas eminentemente exportadoras. En ambos casos, pensamos que hay razones para sostener que la aplicación de las normas descritas podría ser contraria al principio de neutralidad del impuesto, tal como ha sido definido por el Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Es manifiesto que no se garantiza la perfecta neutralidad con respecto a la carga fiscal de todas las actividades económicas, al perjudicarse a estas empresas respecto a otro tipo de empresas. Asimismo, el IVA es un Impuesto que grava el consumo final de bienes y servicios, por lo que no debe ser soportado económicamente por quien desarrolla una actividad económica, como en los casos que nos ocupa.

Soluciones.

Para evitar estos perjuicios económicos, plantemos las siguientes propuestas de solución:

1) Que la Hacienda Pública verifique las liquidaciones y proceda a las devoluciones de los importes a devolver en un plazo no superior a 60 días, como es de aplicación en los pagos de facturas en las relaciones comerciales entre particulares y entre estos y la administración.

2) Que las liquidaciones con resultado a devolver en favor de los administrados, mediante la técnica jurídica que se estime más conveniente, sean reconocidas como documentos de pago, endosables en el tráfico jurídico y descontable en las entidades financieras. La tasa de descuento iría a cargo del administrado durante los primeros 60 días, y con posterioridad, a cargo de la Administración Tributaria.

Conclusión.

El procedimiento de devolución del IVA en los supuestos analizados limita a las empresas su capacidad para afrontar pagos corrientes, afecta a su capacidad de autofinanciación, y en algunos casos, a su potencial para realizar inversiones a largo plazo. Esta situación empeora en las PYMES industriales, que son muy intensas en el uso de materias primas, y en algunos casos, genera problemas de liquidez en el pago a proveedores y pago de nóminas.

En definitiva, estos saldos respecto a la Administración suponen para las empresas un coste financiero y un coste de oportunidad, equivalente a retorno que podrían generar estos fondos invertidos en el proceso productivo de la empresa, afectando a su productividad y a su competitividad. Por ello, rogamos a la Administración tome las medidas necesarias para proceder a las devoluciones del IVA en un plazo máximo de 60 días y que el documento de liquidación del IVA sea considerado un documento negociable y endosable.