INFORME SOBRE EL ESCRITO RECIBIDO DE AEDAF EN RELACIÓN CON LAS DEVOLUCIONES DE IVA A ENTIDADES NO ESTABLECIDAS EN EL TAI – INFORME COMPLEMENTARIO AL DE 23 DE ENERO

Como complemento al informe emitido el día 23 de enero de 2026, y en respuesta a la solicitud de aclaración adicional formulada por la AEDAF en relación con los motivos por los que la AEAT ha denegado la admisión de determinadas solicitudes de devolución del IVA presentadas por empresas establecidas fuera de la Unión Europea, se informa lo siguiente:

Ante las dudas suscitadas por la AEDAF, esta Oficina solicitó informe a la Dirección General de Tributos en relación con el asunto de referencia.

En fecha 28 de abril de 2026, recibido el informe de la DGT, esta Oficina ha adoptado el siguiente criterio:

1) En el caso de empresarios o profesionales establecidos en los Estados Unidos de América (EEUU), no cabe la aplicación generalizada del régimen especial de devolución por incumplirse el requisito de reciprocidad de trato exigido por el ordinal 2º del apartado uno del artículo 119 bis de la Ley 37/1992, del Impuesto sobre el Valor Añadido. Sin embargo, dicha devolución sí será posible en el caso de las entregas de los bienes y las prestaciones de los servicios enumerados en el ordinal 3º.

2) En relación con la solicitud de estas devoluciones, el artículo 31 bis del Reglamento del Impuesto sobre el Valor Añadido, aprobado por el Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre (BOE del 31 de diciembre) establece una serie de requisitos y condiciones. En particular, la letra d) del apartado 1 exige: “d) La solicitud de devolución deberá contener:(…)

   > 3.º Certificación expedida por las autoridades competentes del Estado donde radique el establecimiento del solicitante en la que se acredite que realiza en el mismo actividades empresariales o profesionales sujetas al Impuesto sobre el Valor Añadido o a un tributo análogo durante el periodo en el que se hayan devengado las cuotas cuya devolución se solicita.

Hay que tener en cuenta que la normativa tributaria de EEUU no incorpora un impuesto equivalente al IVA como impuesto indirecto, sino que establece un sistema de imposición indirecta basado en un impuesto sobre las ventas en fase minorista denominado *Sales tax.*

El *Sales tax*, a diferencia del IVA, no opera como un mecanismo de repercusión y deducción que garantice la neutralidad del Impuesto para los empresarios o profesionales y la traslación de la carga tributaria al consumidor final. No obstante, dado que su objetivo es gravar efectivamente el acto de consumo efectuado por el consumidor final, se establece una exención para las transacciones efectuadas entre empresarios o profesionales que opera cuando el empresario o profesional acredite

que ostenta dicha condición. De esta forma, a través de la exención del *sales tax* se consigue la neutralidad del Impuesto para el empresario o profesional que adquiere los bienes o servicios en el ejercicio de su actividad empresarial. No obstante, el *sales tax* no es un impuesto federal, sino que cada estado, condado, ciudad o municipio tiene la potestad para crearlo o no, así como para definir su ámbito objetivo de aplicación. El *sales tax* es, por tanto, un tributo de carácter exclusivamente estatal cuya regulación, gestión, recaudación e inspección corresponden a las autoridades tributarias de cada Estado federado. De esta forma, cada territorio puede decidir la existencia o inexistencia del impuesto, los bienes y/o servicios sobre los que se aplica, así como el tipo de gravamen. Por otra parte, el funcionamiento del *sales tax* no se basa en el procedimiento de repercusión y deducción propio del IVA. En su lugar, cuando un empresario o profesional vende bienes o servicios sujetos al impuesto en el territorio correspondiente, deberá repercutir el impuesto al comprador salvo que éste pueda acreditar que no es un consumidor final, sino un empresario o profesional y que destinará los bienes o servicios adquiridos al ejercicio de su actividad económica. Es decir, en lugar de soportar la cuota del impuesto y deducirla en función del cumplimiento de los requisitos previstos para el ejercicio del derecho a la deducción, el comprador empresario o profesional estadounidense tiene derecho a que le vendan bienes y servicios "con exención". Para poder acreditar este derecho a la exención del *sales tax*, el comprador empresario o profesional entrega al vendedor un "certificado de reventa" (***resale certificate***). Se trata de un documento en el que el comprador declara:

a) Que está registrado como empresario mayorista, minorista, fabricante, vendedor, arrendador u otros y que está "registrado para el impuesto sobre ventas" en un determinado territorio.

b) Que los bienes que está adquiriendo no son para consumo propio, sino para revenderlos, utilizarlos como componentes o arrendarlos en el curso normal de su negocio.

Aunque su contenido no es idéntico en todos los estados, suele incluir:

- El nombre o denominación legal del comprador.
- La dirección comercial del comprador.
- El número de registro fiscal estatal (Sales Tax Permit / Seller's Permit).
- Descripción general de los bienes que compra para reventa.
- Declaración firmada indicando que los bienes serán revendidos.
- Fecha.

Asimismo, existe un certificado multijurisdicción (multijurisdiction sales certificate) que es aceptado en algunos Estados (no en todos), lo que permite utilizar un mismo formato para todas las compras realizadas en los mismos.

Por otra parte, el IRS, como órgano dependiente del U.S. Department of the Treasury, tiene competencias limitadas al ámbito de los tributos federados o estatales por lo que, desde el punto de vista jurídico, en materia de sales tax, el IRS no tiene potestad normativa, ni gestiona registros

censales, ni emite licencias o autorizaciones. No obstante, corresponden al IRS funciones que pueden tener efectos indirectos en el ámbito estatal, como son:

- La identificación fiscal (EIN): El IRS es responsable de la asignación del *Employer Identification Number* (EIN), identificador fiscal utilizado tanto en el ámbito federal como estatal. Este elemento facilita la interoperabilidad administrativa, pero no implica supervisión federal del cumplimiento de la normativa estatal.

- Intercambio de información interadministrativa: El IRS mantiene mecanismos de cooperación con las administraciones tributarias estatales, en particular, a través de acuerdos de intercambio de información, y de programas de cooperación en materia de cumplimiento (*compliance programs*).

Como consecuencia de lo anterior, el IRS no dispone de competencia legal ni administrativa para emitir certificaciones relativas a:

- El registro de un empresario a efectos del *sales tax*,

- La determinación de la validez de un *sales tax permit*,

- El grado de cumplimiento de obligaciones en este ámbito.

Conclusión:

En el caso de solicitantes de la devolución del IVA soportado en España con sede en Estados Unidos, para garantizar que cumplen con el requisito de ser un empresario o profesional que durante el periodo al que se refiere la solicitud está sometido a un impuesto de naturaleza indirecta en su país de establecimiento, en cumplimiento de lo establecido en el art. 31 bis. 1. d), apartado 3º, del Reglamento del IVA, deberán aportar estos dos documentos junto con cada solicitud de devolución:

- El documento o certificado emitido por la agencia tributaria federal de EEUU, el IRS, que identifique al empresario como contribuyente del *Income tax* (federal) y en el que aparece el código de actividad económica a la que se dedica durante el periodo, y

- El *Resale certificate* de alguno de los Estados federados en los que opera.

Madrid, 28 de abril de 2026